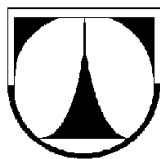


Technická univerzita v Liberci
Hospodářská fakulta

DIPLOMOVÁ PRÁCE



2005

Bc. Michal Čapek

Technická univerzita v Liberci
Hospodářská fakulta

Studijní program: 6208 - Ekonomika a management

Studijní obor: Podniková ekonomika

**Vybrané alternativy investování fyzických osob se zaměřením
na produkty se státní dotací na českém finančním trhu**

**Selected Options for Physical Entity to Invest in the Czech Financial
Market with Focus on Products with the State Contribution**

DP-PE-KFU-2005 01

MICHAL ČAPEK

Vedoucí práce: Ing. PhDr. Helena Jáčová, Ph. D. – Katedra financí a účetnictví

Konzultant: Dipl. Bw. Guido Lohmann – Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.

Počet stran: 77

Počet příloh: 10

Datum odevzdání: 20.5.2005

Oficiální zadání

Prohlášení

Byl jsem seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 - školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

Datum: 20.5.2005

Podpis:

Poděkování

Chtěl bych poděkovat paní Ing. PhDr. Heleně Jáčové, Ph.D. za odbornou pomoc a vedení při vypracování diplomové práce a panu Dipl. Bw. Guido Lohmannovi za odbornou konzultaci.

Resumé

Vybrané alternativy investování fyzických osob se zaměřením na produkty se státní dotací na českém finančním trhu.

V úvodní části práce jsou charakterizovány jednotlivé možnosti investování volných peněžních prostředků do produktů se státní podporou: stavební spoření, penzijní připojištění a investiční životní pojištění. Blíže je popsán princip jednotlivých produktů a možnosti jejich sjednání. Dále jsou v této kapitole vyjmenovány společnosti nabízející produkty se státní podporou a působící na českém finančním trhu. Ve třetí fázi první kapitoly jsem se zaměřil na srovnání těchto společností se zaměřením na stavební spořitelny.

Ve druhé kapitole jsou podrobně rozebrány státní podpory vztahující se na jednotlivé produkty. Jsou zde uvedeny minimální a maximální výše jednotlivých státních podpor a regulativa pro jejich získání.

Další kapitolu jsem věnoval jedné ze šesti stavebních spořitelen, a sice Modré pyramidě stavební spořitelně, a.s. Důvod tohoto výběru je prostý, již dva roky aktivně spolupracuji s Modrou pyramidou stavební spořitelnou, a. s. a rád bych u této společnosti v budoucnu rozvíjel svoji finanční kariéru. V této kapitole tedy představím strukturu Modré pyramidy stavební spořitelny, a. s. a způsob prodeje v této společnosti. V následující části kapitoly se zamyslím nad podporou prodeje, nad možnostmi hlubší podpory prodeje a nad vizemi Modré pyramidy stavební spořitelny, a. s. Nakonec podrobněji zmíním produkt této stavební spořitelny.

Čtvrtá kapitola je věnována praktickým ukázkám, na kterých bych rád ukázal možnosti využití jednotlivých produktů se státní podporou v reálném životě.

V páté kapitole celkově shrnu diplomovou práci a připomenu cíl této práce.

Resumé

Selected options for physical entities to invest in the Czech market with focus on products with state support.

The introductory part of the thesis characterizes the individual options of investing free funds into products with state support: building saving schemes, pension schemes and investment life insurance schemes. The principles of individual products are described in detail, together with their arrangement options. This chapter further lists companies offering products with state support that operate in the Czech financial market. In the third part of the first chapter I concentrate on comparing the aforementioned companies with focus on building saving banks.

The second chapter describes in detail the types of state support related to individual products. It states the minimum and maximum amounts of individual state support schemes and regulations for obtaining them.

I have dedicated the following chapter to one of the six building saving banks, namely Modrá Pyramida Building Saving Bank. The reason for my choice is simple, and it is the fact that I have been actively cooperating with Modrá Pyramida, a.s. for two years now and I would like to further pursue my career with this company in the future. In this chapter I therefore introduce the structure of Modrá Pyramida Building Saving Bank and the sales strategy within the company. In the next part of the chapter I deal with sales support and opportunities for increasing it and the visions of Modrá Pyramida Building Saving Bank. At the end I explain in detail the product of this building saving bank.

The fourth chapter contains practical examples through which I would like to demonstrate the practical use of individual state-supported products in everyday life.

In the fifth chapter I summarize the thesis and emphasize its aims.

Obsah

Seznam použitých zkratk.....	10
Úvod.....	11
1 Přehled a charakteristika možnosti investování volných peněžních prostředků na českém trhu podle jednotlivých produktů.....	13
1.1 Charakteristika produktu	13
1.1.1 Stavební spoření.....	13
1.1.1.1 Spořicí fáze.....	13
1.1.1.2 Fáze úvěru.....	14
1.1.2 Penzijní připojištění	15
1.1.3 Investiční životní pojištění	16
1.2 Přehled společností nabízející produkty se státní podporou	17
1.2.1 Stavební spořitelny	17
1.2.2 Penzijní fondy	17
1.2.3 Pojišťovny	17
1.3 Přehled stavebních spořitelen	19
1.3.1 Českomoravská stavební spořitelna, a. s.....	19
1.3.2 Stavební spořitelna České spořitelny, a. s.	21
1.3.3 Raiffeisen stavební spořitelna, a. s.	22
1.3.4 HYPO stavební spořitelna, a. s.....	23
1.3.5 Wüstenrot – stavební spořitelna, a. s.	24
1.3.6 Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.....	25
1.4 Charakteristika a srovnání stavebních spořitelen	26
1.4.1 Českomoravská stavební spořitelna, a. s.....	27
1.4.2 Stavební spořitelna České spořitelny, a. s.	30
1.4.3 Raiffeisen stavební spořitelna, a. s.	31
1.4.4 HYPO stavební spořitelna, a. s.....	33
1.4.5 Wüstenrot – stavební spořitelna, a. s.	34
1.4.6 Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.....	35

2	Charakteristika podpory státu v jednot. produktech	37
2.1	Státní podpora ve stavebním spoření	37
2.2	Státní podpora v penzijním připojištění	38
2.3	Státní podpora v životním pojištění	39
3	Všeobecná stavební spořitelna Komerční banky, a. s. (od 1.1.2005 Modrá pyramida stavební spořitelny, a. s.)	40
3.1	Význam finančních produktů se státní podporou.....	40
3.2	Struktura Modré pyramidy stavební spořitelny, a. s.	42
3.2.1	Způsob prodeje	42
3.2.1.1	<i>Finanční poradce</i>	44
3.2.1.2	<i>Vedoucí obchodní skupiny</i>	46
3.2.1.3	<i>VOS a tým</i>	49
3.2.1.4	<i>SWOT analýza týmu</i>	54
3.3	Podpora týmů	55
3.3.1	Možnost prohloubení podpory	56
3.4	Vize způsobu prodeje.....	58
3.5	Produkt Modré pyramidy stavební spořitelny, a.s.	60
4	Modelové příklady	62
4.1	Modelový příklad č. 1 – Rodina Novákových.....	63
4.2	Modelový příklad č. 2 – Rodina Brzobohatých.....	65
4.3	Modelový příklad č. 3 – Pavel Úspěšný.....	67
4.4	Modelový příklad č. 4 – Jaromír Starý	68
4.5	Modelový příklad č. 5 – Pavel Spořivý, Pavla Opatrná	69
5	Závěr a doporučení.....	72
	Seznam použité literatury.....	75
	Přehled tabulek a organigram	76
	Seznam příloh	77

Seznam použitých zkratk

a. s.	– akciová společnost
aj.	– a jiné
apod.	– a podobně
CČ	– cílová částka
ČMSS	– Českomoravská stavební spořitelna, a. s.
ČR	– Česká republika
ČSSÚ	– Český statistický úřad
GmbH	– Gesellschaft mit beschränkter Haftung (s. r. o.)
HYPO	– HYPO stavební spořitelna, a. s.
Kč	– korun českých
mil.	– milión
mld.	– miliarda
MPSS	– Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.
MÚ	– meziúvěr
OV	– oblastní vedoucí
RŘ	– Regionální ředitel
s. r. o.	– společnost s ručením omezeným
SSČS	– Stavební spořitelna České spořitelny, a. s.
tis.	– tisíc
tzv.	– tak zvaný
VOS	– vedoucích obchodních skupin
Wüstenrot	– Wüstenrot - stavební spořitelna, a. s.

Úvod

Téma „**Vybrané alternativy investování fyzických osob se zaměřením na produkty se státní dotací na českém finančním trhu**“ jsem si pro svoji diplomovou práci vybral ze dvou důvodů: V první řadě se domnívám, že produkty se státní podporou jsou velice důležité pro každého občana ČR, ve druhé řadě hrála v mém výběru roli skutečnost, že se již 5 let této problematice věnuji a v současné době aktivně spolupracuji s jednou ze šesti stavebních spořitelen působících na českém trhu.

Finanční trh je velmi rozmanitý a zahrnuje v sobě mnoho možností investování volných peněžních prostředků. Popsat a vysvětlit všechny možnosti investování by bylo velice obsáhlé a náročné. V mé diplomové práci jsem tedy zvolil možnost investování se státní dotací. Toto investování je specifické tím, že výsledek investice není pouze zhodnocení finančních prostředků, ale i splnění životních cílů, hodnot a potřeb. Obsah práce jsem dále zúžil na možnosti investování fyzických osob.

Na českém trhu nabízí investice se státní podporou stavební spořitelny, penzijní fondy a pojišťovny. Za zmínku by stály i komerční banky, které nabízí hypotéky dotované státem, jedná se ale pouze o vybrané příležitosti nikoli o stálý produkt.

Diplomovou práci jsem rozdělil do 5 základních kapitol.

V první kapitole seznámím čtenáře s možností investování se státní podporou, podrobně popíši jednotlivé společnosti zabývající se produktem se státní podporou a představím jejich aktuální nabídku.

Ve druhé kapitole rozeberu jednotlivé druhy státních podpor, jejich maximální výše a podmínky, které musí žadatel o státní podporu splnit.

Třetí kapitolu věnuji jedné z šesti stavebních spořitelen v ČR, stavební spořitelně „Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.“. Představím její strukturu, práci jednotlivých pozic (podrobně Vedoucí obchodní skupiny) a doporučím, co by mohla Modrá pyramida

stavební spořitelna, a. s. zlepšit, aby byla ještě úspěšnější. Ve druhé části této kapitoly představím změnu způsobu prodeje produktů Modré pyramidy stavební spořitelny, a. s., kterou společnost převzala od svého největšího akcionáře BHW Holding.

Ve čtvrté kapitole formuluji na vybraných příkladech možnosti investování volných peněžních prostředků na českém trhu.

V páté kapitole se věnuji závěru a doporučení plynoucích nejen z konkrétních příkladů, ale z celé diplomové práce.

Cílem této práce je seznámit čtenáře s trhem stavebního spoření, penzijního připojištění a investičního životního pojištění a představit mu, jak by mohl tyto produkty využít ve svůj prospěch a tím využít všechny výhody plynoucí z těchto produktů. Tyto produkty jsou totiž na českém trhu používány především jako investice v určité míře, nikoli jako soubor produktů, jejichž prostřednictvím si může občan splnit životní sny, hodnoty a potřeby.

1 Přehled a charakteristika možnosti investování volných peněžních prostředků na českém trhu podle jednotlivých produktů

1.1 Charakteristika produktu

1.1.1 Stavební spoření

Podle zákona číslo 96 ze dne 25. února 1993 paragrafu 1 zní definice stavebního spoření takto:

Stavební spoření je účelové spoření spočívající

- a) v přijímání vkladů od účastníků stavebního spoření,
- b) v poskytování úvěrů účastníkům stavebního spoření,
- c) v poskytování příspěvku (dále jen státní podpora) účastníkům stavebního spoření.

Stavební spoření se tedy dělí na dvě fáze, fázi spořicí a fázi čerpání úvěru.

1.1.1.1 Spořicí fáze

V praxi tato fáze vyžaduje uzavření smlouvy o stavebním spoření a pravidelné spoření určité částky. Účastník stavebního spoření si sám zvolí tzv. cílovou částku, která určuje maximální možnost naspořených prostředků, výši úvěru a výši pravidelné měsíční splátky. Tuto cílovou částku si může účastník během spoření měnit.

Pokud je smlouva uzavřena se státní podporou, vyplatí stát účastníkovi státní podporu (viz 2. kapitola).

Smlouva o stavebním spoření se uzavírá na dobu neurčitou, pokud ovšem chce účastník využít státních podpor, nesmí vypovědět smlouvu před uplynutím vázací lhůty. Tato lhůta je podle původního zákona, pro smlouvy uzavřené do 31.12.2003, 5 let. Podle novelizovaného zákona, platného pro smlouvy uzavřené po 1.1.2004, musí účastník pro dosažení každoročního nároku na státní podporu spořit minimálně 6 let. Po uplynutí těchto lhůt nemusí být smlouva vypovězena, účastník může ve spoření pokračovat podle jeho potřeb a stále má nárok na čerpání státní podpory.

Vklady na účtech stavebního spoření jsou nyní úročeny v průměru 2%, v minulých letech byly úročeny 3 – 4,5%. Tyto úroky nepodléhají dani z příjmu.

1.1.1.2 Fáze úvěru

Stavební spoření nabízí dva druhy úvěru. Každý účastník stavebního spoření má podle zákona nárok na **přidělený (řádný) úvěr**. Pro možnost čerpání tohoto úvěru musí účastník splnit základní podmínky:

- a) naspořit na účet stavebního spoření minimálně 40% cílové částky (u některých stavebních spořitelén 50% cílové částky),
- b) spořit minimálně 24 měsíců od podepsání smlouvy o stavebním spoření,
- c) dosáhnout parametru ohodnocení (hodnotícího čísla).

Parametr ohodnocení (hodnotící číslo) je číslo, které vypočítává každá stavební spořitelna a je ovlivněno délkou spoření, pravidelností spoření, naspořenou částkou a variantou spoření.

Pokud účastník stavebního spoření nesplnil některou ze tří podmínek pro dosažení přiděleného úvěru a chce přesto úvěr čerpat, má možnost požádat o **překlenovací úvěr**. Tento úvěr je též označován jako **meziúvěr** a má za úkol poskytnout účastníkovi stavebního spoření potřebné finance do doby splnění nároku na řádný úvěr. V období meziúvěru platí dlužník pouze úrok z úvěru, jistinu však nesplácí. Po splnění podmínek řádného úvěru je tímto meziúvěr splacen a účastník splácí jistinu a úrok řádného úvěru.

Úvěry ze stavebního spoření jsou zpravidla zajištěny ručitelským závazkem (do určité výše rizika) nebo zástavním právem k nemovitosti. Ve vybraných případech poskytují stavební spořitelny úvěry bez zajištění, jedná se hlavně o úvěry přidělené.

Úvěry ze stavebního spoření, tedy přidělené úvěry, mají konstantní úrokovou míru, kterou si účastník stavebního spoření zvolí již při podpisu smlouvy o stavebním spoření. Tento úrok je fixní a stavební spořitelna ho nesmí v průběhu spoření ani v průběhu splácení

přiděleného úvěru změnit. Úroky přidělených úvěrů se pohybují od 3% do 5%, záleží na typu varianty stavebního spoření.

Překlenovací úvěry jsou úročeny platnou úrokovou mírou, která je ovlivněna finančním trhem. Nyní se úroky překlenovacích úvěrů pohybují od 4,25% - 7,1%, záleží na typu zaručení a době do nároku na přidělený úvěr.

1.1.2 Penzijní připojištění

Podle zákona číslo 42 ze dne 16. února 1994 paragrafu 1 odstavce 2 je penzijní připojištění definováno takto:

„Penzijním připojištěním se pro účely tohoto zákona rozumí shromažďování peněžních prostředků od účastníků penzijního připojištění a státu poskytnutých ve prospěch účastníků, nakládání s těmito prostředky a vyplácení dávek penzijního připojištění.“

V praxi může penzijní připojištění uzavřít fyzická osoba starší 18 let s trvalým pobytem na území České republiky. Účastník si spoří v pravidelných intervalech libovolnou domluvenou částku, ke které dostává státní podporu (viz 2. kapitola).

Penzijní připojištění účastník uzavírá na dobu neurčitou, pokud chce ale účastník využít státních podpor, nesmí vypovědět smlouvu o penzijním připojištění před dosažením věku 60 let.

Vklady na účtech penzijních fondů jsou zpravidla úročeny cca 4%, záleží na ročním hospodaření penzijního fondu. Tyto výnosy z úroků jsou po vypovězení smlouvy zdaněny.

Penzijní připojištění tedy nabízí výhodné spoření pro zajištění účastníka v důchodu. Mezi doplňkové služby penzijního připojištění patří invalidní penze a výsluhová penze.

Invalidní penze nabízí účastníkovi stejný komfort z penzijního připojištění v případě, že by se stal plně invalidním a nemohl si platit penzijní připojištění sám.

Výsluhová penze nabízí účastníkovi vybrat maximálně 50% na účtu penzijního připojištění v případě, že účastník ještě nedosáhl věku 60 let. Tento výběr je podmíněn minimální délkou spoření 15 let.

1.1.3 Investiční životní pojištění

Pojišťovny nabízejí řadu produktů, mezi které například patří úrazové pojištění, havarijní pojištění, pojištění odpovědnosti, pojištění majetku, povinné ručení, životní pojištění, investiční životní pojištění aj.

Má diplomová práce je zaměřena na produkty se státní podporou, proto bych rád v této subkapitole představil investiční životní pojištění. Investiční životní pojištění nabízí specifický druh státní podpory (viz 2. kapitola).

Investiční životní pojištění vychází ze životního a úrazového pojištění. Účastník investičního životního pojištění má možnost si sjednat různé typy připojištění:

- a) na smrt,
- b) na úraz (smrt úrazem, trvalé následky),
- c) doby pobytu v nemocnici,
- d) doby v pracovní neschopnosti,
- e) pro trvalou invaliditu.

Všechna tato připojištění si účastník sjednává na libovolnou částku.

Investiční životní pojištění k těmto připojištěním nabízí množnost spoření určité částky, která se po celou dobu pojištění zhodnocuje a je účastníkovi vyplacena po skončení pojištění.

Investiční životní pojištění si účastník sjednává na libovolnou dobu, je však výhodné sjednat pojištění až do důchodu.

Při optimálně nastavené pojistné smlouvě, je účastník po určitou dobu výhodně pojištěn a po skočení pojistné doby je účastníkovi vyplacena částka odpovídající všem investovaným prostředkům.

1.2 Přehled společností nabízející produkty se státní podporou

1.2.1 Stavební spořitelny

- Českomoravská stavební spořitelna, a. s.
- Stavební spořitelna České spořitelny, a. s.
- Raiffeisen stavební spořitelna, a. s.
- HYPO stavební spořitelna, a. s.
- Wüstenrot – stavební spořitelna, a. s.
- Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.

1.2.2 Penzijní fondy

Mezi nejvýznamnější penzijní fondy nabízející penzijní připojištění na českém trhu patří:

- Penzijní fond České spořitelny, a. s.
- Allianz penzijní fond, a. s.
- ČSOB penzijní fondy, a. s.
- Generali penzijní fond, a. s.
- ING penzijní fond, a.s.
- Penzijní fond Komerční banky, a. s.
- Penzijní fond České pojišťovny, a. s.
- Credit Suisse Life & Pensions Penzijní fond, a. s.

1.2.3 Pojišťovny

Mezi nejvýznamnější pojišťovny nabízející životní a jiná pojištění na českém trhu patří:

- Aviva životní pojišťovna, a. s.
- První americko - česká pojišťovna, a. s. (AMCICO AIG Life)

- Credit Suisse Life & Pensions Pojišťovna, a. s.
- Allianz pojišťovna, a. s.
- Česká pojišťovna, a. s.
- Kooperativa pojišťovna, a. s.

Představit podrobně všechny tyto společnosti by bylo zdlouhavé a pro čtenáře nezajímavé. Rád bych ale představil všechny stavební spořitelny, protože produktem stavebních spořitelen se budu zabývat v následujících kapitolách diplomové práce. Druhým důvodem představení pouze stavebních spořitelen je fakt, že stavební spořitelny již nenabízejí pouze produkt stavební spoření, ale v rámci finančního poradenství mají uzavřeny smlouvy s jednotlivými společnostmi podnikající na trhu penzijního připojištění a pojištění, a jejich produkty prostřednictvím své sítě nabízejí.

1.3 Přehled stavebních spořitelen

1.3.1 Českomoravská stavební spořitelna, a. s.

Název: Českomoravská stavební spořitelna, a. s.

Sídlo společnosti: Vinohradská 3218/169, P.O. Box 117, 110 17, Praha 10

Datum založení: 26. června 1993

Zahájení obchodní činnosti: 8. září 1993

Akcionáři:

- Československá obchodní banka, a. s.
- Bausparkasse Schwäbisch Hall AG

Základní jmění: 1,5 mld. Kč

IČO: 49241397

DIČ: 001 – 49241397

www: www.cmss.cz

Představenstvo:

- Ing. Vladimír Staňura – předseda představenstva
- Walter Böhm – místopředseda představenstva
- RNDr. Petr Kielar – člen představenstva
- Manfred Koller – člen představenstva

Spolupráce s penzijním fondem: ČSOB penzijní fondy, a. s.

Spolupráce s pojišťovnou: nemá výhradní zastoupení

Českomoravská stavební spořitelna, a. s. (ČMSS) je na českém trhu známa spíše pod názvem „Spoření s liškou“. Toto zvířátko má totiž ČMSS ve znaku a jako maskota ho používá ve všech reklamních materiálech. Její slogan je „Na těchto základech můžete stavět“.

ČMSS je toho času nejúspěšnější stavební spořitelnou v ČR. Statisticky vykazuje nejvyšší počet spořicích klientů a nejvyšší cílovou částku poskytnutých úvěrů.

Za své úspěchy vděčí hlavně svému akcionáři Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, jež je největší stavební spořitelnou v Německu. Jen v Německu je dnes více než každá čtvrtá smlouva o stavebním spoření uzavřena touto stavební spořitelnou, v roce 2003 to bylo 1,3 mil. nových smluv s cílovou částkou přesahující 31 mld. euro.

Druhou velkou zbraní ČMSS je velký počet prodejních míst, na kterých klienti mohou uzavřít smlouvu o stavebním spoření, kdy využívá síť ČSOB a hlavně prodejní místa České pošty.

1.3.2 Stavební spořitelna České spořitelny, a. s.

Název: Stavební spořitelna České spořitelny, a. s.

Sídlo: Vinohradská 180/1632, 13000, Praha 3

Datum založení: 22. června 1994

Akcionáři:

- Česká spořitelna, a. s. – 95%
- Bausparkasse der Österreichischen Sparkassen AG – 5%

Základní jmění: 750 mil. Kč, v roce 1999 zvýšeno na 1 mld. Kč

IČO: 60197609

www: www.burinka.cz

Představenstvo:

- Ing. Jiří Plíšek – předseda představenstva
- Ing. Tomáš Nidetzky – místopředseda představenstva
- Ing. Vojtěch Lukáš – člen představenstva
- Jacob Sadilek, MSc. – člen představenstva

Spolupráce s penzijním fondem: nabídka produktů České spořitelny, a. s.

Spolupráce s pojišťovnou: nabídka produktů České spořitelny.

Stavební spořitelna České spořitelny, a. s. (SSČS) má ve znaku buřinku, kterou také používá k reklamním účelům. Jejím hlavním akcionářem je Česká spořitelna, a. s., která vlastní 95% portfolia. Z tohoto plynou pro SSČS výhody i nevýhody. Výhody spočívají v tom, že SSČS je členem velké finanční skupiny podnikající na českém trhu a představuje tak silnou, flexibilní a finančně zdravou banku. Na druhé straně je pro ní toto členství nevýhodou, protože se musí přizpůsobovat ostatním produktům finanční skupiny, což se odrazí v investicích a reklamních kampaních.

I přes toto negativum se však SSČS pohybuje na 2.- 3. místě ve statistikách stavebních spořitel v ČR.

1.3.3 Raiffeisen stavební spořitelna, a. s.

Název: Raiffeisen stavební spořitelna, a. s.

Sídlo: Koněvova 2747/99, 130 45, Praha 3

Datum založení: 4. září 1993

Datum zahájení obchodní činnosti: 7. září 1993

Akcionáři:

- Raiffeisen Bausparkasse Gmbh – 75%
- Raiffeisenbank, a. s. – 25%

Základní jmění: 650 mil. Kč

IČO: 49241257

DIČ: 003 – 492 41 257

www: www.rsts.cz

Představenstvo:

- Mag. Kurt Matouschek – předseda představenstva
- Ing. Jan Jeníček – místopředseda představenstva
- Dr. Ing. Pavel Chmelík – místopředseda představenstva

Spolupráce s penzijním fondem: nemá výhradní zastoupení

Spolupráce s pojišťovnou: nemá výhradní zastoupení

Raiffeisen stavební spořitelna, a. s. se představuje veřejnosti pod sloganem „Specialista na bydlení“. Panáčka „specialistu“ používá také jako maskota v reklamních materiálech. Raiffeisen stavební spořitelna, a. s. podniká pod tímto názvem v ČR od roku 1998. Do tohoto roku se jmenovala AR – stavební spořitelna, a. s.



1.3.4 HYPO stavební spořitelna, a. s.

Název: HYPO stavební spořitelna, a. s.

Sídlo: Senovážné nám. 27, 110 00, Praha 1

Datum založení: 26. června 1994

Zahájení obchodní činnosti: 1. října 1994

Akcionáři:

- HVB Bank a. s. – 60%
- Vereinsbank Victoria Bauspar AG – 40%

Základní jmění: 500 mil. Kč

IČO: 61858251

www: www.hypos.cz

Představenstvo:

- Edgar Pillath – předseda představenstva
- Ludwig Roth – člen představenstva
- Reinhard Taborsky
- JUDr. Jiří Klán
- Ferdinand Jungtäubl

Spolupráce s penzijním fondem: Allianz penzijní fond, a. s .

Spolupráce s pojišťovnou: Victoria Volksbanken pojišťovna, a. s.

HYPO stavební spořitelna, a. s. (HYPO) nepoužívá ke své propagaci žádného maskota, její oficiální slogan je „Tady jste doma“. HYPO se pohybuje v číselných statistikách na posledních místech ze všech stavebních spořitelen. Na druhé straně je 60 procentní dcerou HVB Bank, a. s., což ji přináší výhody především v kompletní nabídce finančního poradenství (stavební spoření, penzijní připojištění, pojištění a hypotéky).

1.3.5 Wüstenrot – stavební spořitelna, a. s.

Název: Wüstenrot – stavební spořitelna, a. s.

Sídlo: Janáčkovo nábřeží 41, 15000, Praha 5

Datum založení: 10. srpna 1992

Zahájení obchodní činnosti: 11. listopadu 1993

Akcionáři:

- Wüstenrot & Württembergische AG
- Wüstenrot Verwaltungs- und Dienstleistungen GmbH
- Kooperativa Pojišťovna, a. s.
- Svaz českých a moravských bytových družstev

Základní jmění: 550 mil. Kč

IČO: 47115289

www: www.wuestenrot.cz/wss

Představenstvo:

- Dr. Hans-Jürgen Wohlrabe – předseda představenstva
- JUDr. Pavel Pektor – člen představenstva
- Oskar Steiner – člen představenstva

Spolupráce s penzijním fondem: nemá výhradní zastoupení

Spolupráce s pojišťovnou: Wüstenrot, životní pojišťovna, a. s.

Firma Wüstenrot – stavební spořitelna, a. s. (Wüstenrot) se objevuje jako první stavební spořitelna – a to s nejdelší tradicí na evropském trhu. Vznikla v roce 1921 z tzv. „Spolku přátel“, založeným v městečku Wüstenrot Georgem Kroppem, tvůrcem principu stavebního spoření. Jeho základem bylo financování vlastních domů a bytů formou kolektivního spoření.

I přes tato fakta, že společnost Wüstenrot se poprvé objevuje jako stavební spořitelna s nejdelší tradicí, zaujímá společně se stavební spořitelnou HYPO poslední příčky v číselných srovnání všech stavebních spořitel v ČR.

Pro marketingovou presentaci nepoužívá Wüstenrot – stavební spořitelna, a.s. žádného maskota, její oficiální slogan zní „Wüstenrot, Wüstenrot – řešení Vašeho bydlení“.

1.3.6 Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.

Název: Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.

Sídlo: Bělehradská 128, 120 21, Praha 2

Datum založení: 9. prosince 2003

Akcionáři:

- BHW Holding AG – 50%
- Komerční banka, a. s. – 40%
- Česká pojišťovna, a. s. – 10%

Základní jmění: 500 mil. Kč

IČO: 60192852

www: www.modrapyramida.cz

Představenstvo:

- Dipl. Bw. Guido Lohmann – předseda představenstva
- Ing. Jiří Šperl – člen představenstva
- Dieter Müller – člen představenstva

Spolupráce s penzijním fondem: Penzijní fond Komerční banky, a. s.

Spolupráce s pojišťovnou: Allianz pojišťovna, a. s.

Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s. se dlouho jmenovala podle svého akcionáře – Všeobecná stavební spořitelna Komerční banky, a. s. Od 1.1.2005 používá název Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s. a pod tímto názvem je též zapsána v obchodním rejstříku.

Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s. používá ve svém logu symbol pyramidy, jinak nemá žádného oficiálního maskota. Za doby názvu Všeobecná stavební spořitelna, a.s. používala slogan „Abyste rychleji bydleli lépe“ či „Špička stavebního spoření“. Nyní používá slogan „Partner pro rodinu a bydlení“.

Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s. se dlouhodobě umísťuje na 2.-3. místě v číselných statistikách stavebních spořitel v ČR, kde se střídá se Stavební spořitelnou České spořitelny, a. s.

1.4 Charakteristika a srovnání stavebních spořitelen

Stavební spořitelny podnikají v České republice na základě licence České národní banky a musí dodržovat zákon o stavebním spoření. Jejich nabídka je tedy velmi podobná a je založená na stejných principech. Všechny stavební spořitelny nabízejí stejnou státní podporu, stejnou vázací dobu a stejnou možnost řádného úvěru ze stavebního spoření.

Úspěšnost svého podnikání mohou tedy ovlivňovat úrokovou mírou, poplatky za služby či kvalitou a profesionalitou jednání se zákazníky.

Při charakteristice a srovnání stavebních spořitelen proto budu vycházet z jejich aktuální nabídky.

1.4.1 Českomoravská stavební spořitelna, a. s.

Českomoravská stavební spořitelna, a. s. svým klientům nabízí:

- úrok vkladů na spořicí účtech – 2% p.a.,
- úrok řádného úvěru – 4,8% p.a.,
- 2 spořicí tarify – Invest a Perspektiv,
- 3 spořicí varianty – rychlá (R), standardní (S), dlouhodobá (D),
- jistění úvěru – ručitelský závazek, zástavní právo k nemovitosti, bez zajištění¹,
- bezplatný poradenský servis,
- široké portfolium poradenských míst – na pobočkách ČSOB, na všech poštách, u kooperačních partnerů,
- dvakrát ročně magazín o bydlení každému klientovi,
- kartu klienta pro nákup se slevou ve více než 1000 obchodů a firem v ČR,
- širokou škálu překlenovacích úvěrů, tzv. meziúvěrů (dále jen MÚ) – viz následující tabulka 1.

Tabulka 1 – Přehled překlenovacích úvěrů ČMSS

Typ MÚ	Minimální zůstatek (% CČ)	Hodnotící číslo	Tarif	Omezení výše MÚ	Další vklady (% CČ)	Úroková sazba (% p.a.)	Další podmínky
MÚ 40%	40	> 40	R	Ne	Ne	4,3 / 2,8	Ne
MÚ 10% Plus	10	> 24 > 16,5	S D	Ne	Ano	4,8	Zřízení inkasa pro vklady
MÚ 40%	40	> 10	R	Ne	Ne	5,3	Ne
MÚ 10% Plus	10	> 7 > 5	S D	Ne	Ano	5,8	Zřízení inkasa pro vklady
MÚ 40%	40	> 10	R	Ne	Ne	6,8 / 5,8	Ne
MÚ 10% Plus	10	> 7 > 5	S D	Ne	Ano	7,3 / 6,3	Zřízení inkasa pro vklady

(zdroj: www.cmss.cz)

¹ U vybraných překlenovacích a přidělených úvěrů, riziko max. 200.000 Kč

Tabulka 2 – Zvláštní nabídka pro cílové skupiny

Zvláštní nabídka pro cílové skupiny	Úroková sazba (% p.a.)	Platnost úrokové sazby	Další zvláštní podmínky
Snadno a rychle: I. riziková skupina II. riziková skupina	2,8 5,3	stálá do přidělení	zůstatek > 40% nezajištěno do 300 tis Kč pro I. RS nezajištěno do 200 tis Kč pro II. RS
Privatizace	max 6,8	stálá do přidělení	Ne
TOPKREDIT (nezajištěno, pro CČ > 300 tis Kč zajištěno nemovitostí)	4,6 pro zůstatek do 39,9% CČ 4,3 pro zůstatek nad 40% CČ	stálá do přidělení	Ano - požadavek na bonitu
TOPHYPO (nezajištěno, pro CČ > 300 tis Kč zajištěno nemovitostí) jen ke smlouvám uzavřeným v tarifu Perspektiv Dlouhodobá	4,6 pro zůstatek do 34,9% CČ 4,3 pro zůstatek nad 35% CČ	Sazba pevná na dobu 6 let	Ano - požadavek na bonitu

(zdroj: vlastní zpracování)

ČMSS dále spolupracuje s penzijními fondy ČSOB, a.s., konkrétně nabízí penzijní fond Progres a penzijní fond Stabilita.

Penzijní fond Progres

- využívá ve větší míře investice do akcií,
- patří mezi fondy s největším průměrným zhodnocením (toto zhodnocení představovalo za rok 2003 4,3%),
- získal třetí místo v Ocenění MasterCard Banka roku 2003 v kategorii Penzijní fond roku 2003,
- je výhodný především pro klienty mladší 45 let.

Penzijní fond Stabilita

- konzervativní investiční strategie zaměřená na stabilní roční zhodnocování v kratším časovém horizontu,
- eliminace investičních rizik,
- patří mezi pět největších penzijních fondů v ČR,
- výhodný pro klienty starší 45 let.

1.4.2 Stavební spořitelna České spořitelny, a. s.

Stavební spořitelna České spořitelny, a. s. svým klientům nabízí:

- úrok vkladů na stavebním spoření – 2% p.a.,
- zázemní silné finanční skupiny,
- širokou nabídku kontaktních míst,
- propracované online služby,
- podmínka naspoření 40% cílové částky pro dosažení řádného úvěru,
- úrok řádného úvěru – 4,75% p.a.,
- formy zajištění – ručitelský závazek, zástavní právo k nemovitosti, bez zajištění²,
- financování z jedné ruky³,
- nejnižší úrokovou míru překlenovacího úvěru na trhu⁴,
- širokou nabídku překlenovacích úvěrů a úrokových sazeb – viz následující tabulka.

Tabulka 3 – Překlenovací úvěry SSČS

podíl uspořené částky na cílové částce	minimální doba spoření	úroková sazba - překlenovací úvěr
10 % a více	nad 3 roky	3,75%
		5,25%
	nad 1 rok	6,25%
	do 1 roku	6,95%

(zdroj: www.burinka.cz)

Tabulka 4 – Překlenovací úvěr MAXI TREND

podíl naspořené částky na cílové částce	produkt	roční úroková sazba
0 % a více	překlenovací úvěr MAXI TREND	4,75%

(zdroj: www.burinka.cz)

² Expres úvěr – do rizika 150.000 Kč

³ Kombinace hypotečních úvěrů a stavebního spoření, široká nabídka služeb České spořitelny, a. s.

⁴ Pouze na 3 měsíce

1.4.3 Raiffeisen stavební spořitelna, a. s.

Raiffeisen stavební spořitelna, a. s. svým klientům nabízí:

- úrok vkladů na spořicí účtech – 2% p.a.,
- úrok přiděleného úvěru – 4,9% p.a.,
- sleva na nákupy ve vybraných prodejnách po celé ČR,
- způsob spoření již od 0,3% z cílové částky měsíčně,
- možnosti zajištění úvěru – ručitelský závazek, zástavní právo k nemovitosti, bez zajištění⁵,
- 4 typy překlenovacích úvěrů:
 - úvěr Horizont
 - úroková sazba 4,9% p.a.,
 - akontace 0-20% z cílové částky,
 - možnost dlouhodobého splácení úvěru,
 - do 30.6.2005 bez poplatku,
 - výhodný pro částky od 100.000 Kč.
 - úvěr Spektrum
 - úroková sazba 6,7% p.a.,
 - úroková sazba 4,9% p.a.⁶,
 - možnost úvěru kdykoli předčasně splatit bez sankcí,
 - do 70.000 Kč bez zajištění.
 - úvěr Premium
 - úroková sazba 5,8% p.a.,
 - akontace 0 – 20% cílové částky,
 - není nutná zástava nemovitosti ani ručitelský závazek⁷,
 - možnost předčasného splacení úvěru bez sankcí.

⁵ U vybraných úvěrů

⁶ Pokud smlouva o stavebním spoření vykazuje ukazatel zhodnocení >50

⁷ Klient ručí vkladem na jiné smlouvě

- úvěr Premium Plus⁸
 - úroková sazba 2,99% p.a. s 1% úhradou za úvěr,
 - úroková sazba 3,49% p.a. bez 1% úhrady za úvěr,
 - možnost předčasného splacení úvěru bez sankcí.

⁸ Pouze pro klienty, kteří již mají uzavřenou smlouvu o stavebním spoření s předpokládaným přidělením do 15 měsíců od podání žádosti o úvěr

1.4.4 HYPO stavební spořitelna, a. s.



HYPO stavební spořitelna, a. s. svým klientům nabízí:

- úrok vkladů na spořicí účtech – 2% p.a.,
- úrok přiděleného úvěru – 4,9% p.a.⁹,
- přidělení volbou¹⁰,
- minimální spoření 0,3%¹¹,
- zajištění úvěru – ručitelský závazek, zástavní právo k nemovitosti, bez zajištění¹²,
- úrok překlenovacího úvěru – 6,9% p.a.,
- v závislosti na výši hodnotícího čísla¹³ poskytuje HYPO slevy na úrocích.

HYPO spolupracuje s Allianz penzijním fondem, a. s., jehož prostřednictvím nabízí svým klientům penzijní připojištění. Spolupráce s HVB Bank, a. s. přináší stavební spořitelně HYPO možnost nabízet hypotéku a hotovostní úvěr. Důchodové a životní pojištění má HYPO ve své nabídce díky spolupráci s Victoria Volksbanken pojišťovnou, a. s.

⁹ Tarif NADSTANDARD

¹⁰ Nabízí pouze HYPO. Možnost zažádat o přidělený úvěr již po 18 měsících spoření

¹¹ Tarif NADSTANDARD

¹² Do rizika 50.000 Kč

¹³ Ovlivňuje přidělení

1.4.5 Wüstenrot – stavební spořitelna, a. s.

Wüstenrot – stavební spořitelna, a. s. svým klientům nabízí:

- úrok vkladů na spořicí účtech – 1,5% p.a., 2,5% p.a.,
- úrok přiděleného úvěru – 4,4% p.a. při variantě úroku spoření 1,5% p.a., 5,3% p.a. při variantě úroku spoření 2,5% p.a.,
- nabídka překlenovacích úvěrů fyzickým i právnickým osobám,
- možnost čerpaní překlenovacího úvěru při nulovém počátečním vkladu,
- široké portfolio překlenovacích úvěrů pro fyzické osoby:
 - K10 – úrok 4,9% p.a.¹⁴,
 - Partner – úrok 6,9% p.a.,
 - Partner 10 – úrok 4,8% p.a.¹⁵,
 - První byt – 3,9% p.a.,
 - Dominanta – 6,9% p.a.,
 - Konstanta – 6,0% p.a..
- překlenovací úvěry pro právnické osoby
 - Revit¹⁶ - úrok 5,9% p.a.
- zajištění úvěru – ručitelský závazek, zástavní právo k nemovitosti.

Wüstenrot – stavební spořitelna, a. s. aktivně spolupracuje s Wüstenrot – hypoteční bankou, a. s., a tak klientům nabízí možnost kombinace stavebního spoření a hypotéky. Návrhy na životní pojištění předkládá Wüstenrot – stavební spořitelna, a. s. svým klientům prostřednictvím Wüstenrot – životní pojišťovny, a. s.

¹⁴ Při naspoření minimální úspory úrok 4,5% p.a.

¹⁵ Při naspoření minimální úspory úrok 4,5% p.a.

¹⁶ Pro bytová družstva a společenství vlastníků

1.4.6 Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.

Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s. svým klientům nabízí:

- úrok vkladů na spořicí účtech – 2% p.a.,
- 3 varianty¹⁷ spoření – Rychlá, Standardní, Pomalá,
- úrok přiděleného úvěru – 3% p.a., 4% p.a., 5% p.a. – záleží na typu varianty spoření,
- zajištění úvěru – ručitelský závazek, zástavní právo k nemovitosti, bez zajištění¹⁸,
- možnost čerpání všech překlenovacích úvěrů od 0% akontace¹⁹,
- program pro bytová družstva a společenství vlastníků – Renovační program – možnost čerpání úvěrů bez zajištění až do 5mil Kč na bytový dům ,
- Akční nabídka – Hypoúvěr²⁰ Modré pyramidy,
- Junior program²¹ – sleva na poplatku za uzavření smlouvy,
- 2 programy překlenovacích úvěrů – Bydlení, Rekonstrukce.

Tabulka 5 – Přehled úrokových sazeb překlenovacích úvěrů

	Fixní úrokové sazby Překlenovacích úvěrů po dobu 6-ti let					
Druh zajištění	Bez zajištění	Ručitelé			Nemovitosti	
Program Bydlení	Akontace (uvedena v %)					
	0-35	>35	0-35	>35	0-35	>35
	Úroková sazba p.a. (uvedena v %)					
	6,8	6,5	6,4	6,1	5,1	4,7
Program Rekonstrukce	Akontace (uvedena v %)					
	0-35	>35	0-35	>35	0-35	>35
	Úroková sazba p.a. (uvedena v %)					
	7,1	6,9	7,1	6,4	5,9	5,7

(zdroj: Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.)

¹⁷ Zvolená varianta ovlivňuje termín přidělení a výši úrokové sazby přiděleného úvěru

¹⁸ Riziko do 150.000 Kč u překlenovacích úvěrů, riziko do 300.000 Kč u přidělených úvěrů

¹⁹ Jediná nabídka na trhu

²⁰ Kombinuje výhody hypotéky a stavebního spoření

²¹ Pro klienty do 29 let

MPSS nabízí svým klientům kompletní finanční servis, do kterého zahrnuje stavební spoření, možnost úvěrů, penzijní připojištění a životní pojištění resp. pojištění majetku.

Penzijní připojištění nabízí MPSS prostřednictvím spolupráce se svým 2. největším akcionářem Komerční bankou, a. s.

Výhodné životní pojištění a pojištění majetku zprostředkovává MPSS Allianz pojišťovně, a. s.

2 Charakteristika podpory státu v jednotlivých produktech

2.1 Státní podpora ve stavebním spoření

Státní podpora ve stavebním spoření prošla změnou společně s novelou zákona o stavebním spoření, která platí od 1.1.2004.

Podle původního zákona, platného do 31.12.2003, vyplácel stát každému účastníkovi stavebního spoření 25% z ročně naspořené částky, maximálně však 4.500 Kč. Maximální roční základna pro státní podporu tedy byla částka 18.000 Kč. Pokud účastník stavebního spoření naspořil ročně více, rozdíl nad 18.000 Kč se mu převedl do základny následujícího roku. Každý účastník stavebního spoření mohl uzavřít libovolný počet smluv o stavebním spoření, státní podporu však mohl čerpat pouze na jednu z nich. Tato státní podpora platí i nadále pro smlouvy uzavřené do 31.12.2003 včetně.

Smlouvy uzavřené po novele zákona o stavebním spoření, tedy po 1.1.2004 mají státní podporu 15% z ročně naspořené částky, maximálně však 3.000 Kč z 20.000 Kč. Pokud účastník stavebního spoření přesáhne roční vklad 20.000 Kč, rozdíl se mu opět převede do následujícího období. Účastník stavebního spoření podle nového zákona může uzavřít libovolný počet smluv se státní podporou, sečtená státní podpora však nesmí přesáhnout 3.000 Kč.

Nedodrží-li účastník stavebního spoření minimální vázací dobu stavebního spoření, tedy 5 respektive 6 let, ztrácí nárok na všechny dosud připsané státní podpory, které musí v tomto případě stavební spořitelna vrátit ministerstvu financí.

2.2 Státní podpora v penzijním připojištění

Státní podpora v penzijním připojištění je členěna dle měsíčního vkladu, viz následující tabulka:

Tabulka 6 – Státní podpora v penzijním připojištění

Měsíční příspěvek účastníka	Měsíční státní příspěvek
100 až 199 Kč	50 Kč + 40% z částky nad 100 Kč
200 až 299 Kč	90 Kč + 30% z částky nad 200 Kč
300 až 399 Kč	120 Kč + 20% z částky nad 300 Kč
400 až 499 Kč	140 Kč + 10% z částky nad 400 Kč
500 a více Kč	150 Kč

(zdroj: Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s.)

Pokud si účastník penzijního připojištění spoří více než 500 Kč měsíčně, nedostává z tohoto rozdílu státní podporu, ale může si o součet těchto rozdílů snížit základnu pro výpočet daně z příjmu. Maximálně si však tuto základnu může snížit o 12.000 Kč, ročně tedy naspoří 18.000 Kč.

Státní podporu dostane každý účastník penzijního připojištění, který při výplatě dosáhne věku minimálně 60 let²².

²² Tato věková hranice neplatí pro výsluhovou penzi

2.3 Státní podpora v životním pojištění

Státní podpora v životním pojištění není definována jako měsíční příspěvky na účty životního pojištění. Je chápána jako možnost účastníka snížit si o investované peníze do životního pojištění základ daně z příjmu²³.

²³ Maximální možný odpočet daně činí 12.000 Kč

3 Všeobecná stavební spořitelna Komerční banky, a. s. (od 1.1.2005 Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.)

V předchozích kapitolách mé diplomové práce jsem se věnoval představení produktů podporované státem a firmám, které tyto produkty nabízejí. Tuto kapitolu jsem pojmenoval – Všeobecná stavební spořitelna Komerční banky, a.s. (od 1.1.2005 Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.). Než ale čtenáře seznámím s podrobnou nabídkou Modré pyramidy, rád bych mu sdělil několik důležitých číselných údajů, dále bych chtěl rozebrat otázku, proč je pro českého občana produkt stavebních spořitel a jejich spolupracujících firem důležitý a následně na to ho seznámil se strukturou MPSS.

3.1 Význam finančních produktů se státní podporou

Chování českých občanů pokud jde o nakládání s penězi se v posledních letech velmi změnilo. Zatímco v roce 2001 byla průměrná výše úspor 285 tis. Kč na jednu domácnost, v polovině roku 2004 to bylo již 341 tis. Kč²⁴. Nejdynamičtější nárůst přitom mělo právě stavební spoření a podílové fondy. Proti stavu z konce roku 2001 činil v polovině roku 2004 přírůstek peněz v celé šíři vkladových a investičních produktů, životního pojištění a penzijního připojištění včetně odhadu hotovosti ponechané doma zhruba 215 mld. Kč, tj. zvýšení o 18,8%. Vklady klientů stavebních spořitel stouply ze 120,5 mld. Kč koncem roku 2001 na 261,1 mld. Kč v polovině roku 2004. Nárůst byl tedy 140,6 mld. Kč. Úspory klientů na účtech životních pojistek a penzijních fondů stouply od prosince roku 2001 do června roku 2004 o 58,5 % na 98,1 mld. Kč.

I přes takto vysoká čísla v nárůstech produktů se státní podporou z výzkumů vyplývá, že na termínovaných a netermínovaných vkladech stále zůstává 44,3% celkových úspor českých domácností. Stavební spoření využívá pouze cca 50%²⁵ obyvatel ČR, penzijního připojištění využívá 40%²⁶ obyvatel a životně pojištěno je 30%²⁷ obyvatel. Přitom právě

²⁴ Zdroj – Český statistický úřad

²⁵ Zdroj Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.

²⁶ Zdroj Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.

²⁷ Zdroj Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.

tyto produkty jsou v pohledu na budoucnost takřka nezbytnými pro českého občana. Žijeme v tržní ekonomice, což znamená, že se každý občan musí postarat sám o sebe a o svoji rodinu. Za několik desítek let nebude český občan moci ani počítat s tím, že ho stát plnohodnotně zabezpečí v období důchodu. Volných peněžních prostředků je v mnoha českých domácnostech dostatek, trh finančních produktů není zdaleka nasycen a potřeba českého občana těchto produktů je zřejmá. Proč se tedy občané o stavební spoření, penzijní připojištění a životní pojištění tolik nezajímají?

Největší problém podle mého názoru leží ve veřejném mínění. Obyvatelé nenahlíží na stavební spoření, penzijní připojištění a životní pojištění jako na produkty, které jim mohou vyřešit životní financování, ale jako na produkty, které obsahují státní podpory a jsou tedy v určité míře dobrou investicí. To je ale pouze část výhod těchto produktů, které pak samozřejmě nemohou přinést občanům maximální užitek. Za tento nedostatek je zodpovědná informovanost.

3.2 Struktura Modré pyramid y stavební spořitelny, a. s.

Cílem nového programu Modré pyramid y stavební spořitelny, a. s. je výše zmíněnou mezeru vyplnit. Ke splnění tohoto náročného cíle je zapotřebí profesionální tým.

Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s. se skládá ze 7 nejdůležitějších oddělení (oddělení odbytu, právní oddělení, úvěrové oddělení, IT oddělení, apod.). Vedení společnosti v čele s předsedou představenstva panem Guido Lohmannem sídlí v hlavní budově Modré pyramid y v Bělehradské ulici v Praze. V této budově pracují i ostatní důležitá oddělení, jako například marketing, úvěrové oddělení, IT, apod. Všichni zaměstnanci pracující v této budově jsou zaměstnáni na hlavní pracovní poměr. Druhou složku spolupracovníků tvoří obchodníci, kteří s MPSS spolupracují prostřednictvím svého živnostenského listu. Těchto obchodníků má MPSS k dnešnímu dni přes 2.000, z toho 304 obchodníků jsou profesionálové (obchodní činnosti se věnují na plný pracovní úvazek). Cílem MPSS je do roku 2010 mít těchto profesionálů 800. Když abstrahuji od informovanosti obyvatel pomocí reklamy, za níž je zodpovědný útvar marketingu, jsou právě obchodníci tou nejdůležitější součástí MPSS na cestě za splněním vytyčeného cíle. Nerad bych, aby došlo k mylnému názoru, že ostatní oddělení jsou pro fungování Modré pyramid y méně důležité, ale v již zmíněném cíli „informovanost“ jsou podle mého názoru obchodníci, kteří komunikují s klienty, těmi nejdůležitějšími. Proto bych se nyní rád zaměřil na strukturu vedení obchodníků a způsob prodeje.

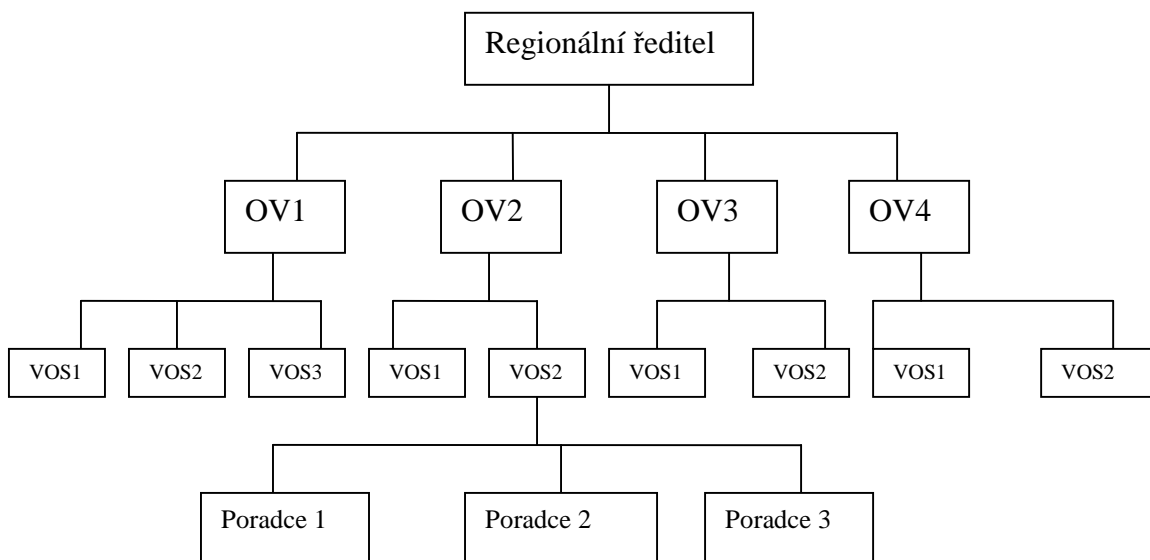
3.2.1 Způsob prodeje

Celá Česká republika je v Modré pyramidě stavební spořitelně, a. s. rozdělena do regionů. Těch je v dnešní době 15. Každý region je rozdělen do několika oblastí, počet oblastí v jednotlivých regionech závisí na rozloze regionu. Oblastí je v ČR dohromady 78. Každá oblast je následně rozdělena do teritorií s tržním potenciálem cca 25.000 klientů. Celkem je v republice 402 teritorií, každé z nich se dále dělí na 3-4 mikroteritoria.

Region řídí regionální ředitel, který spolupracuje s týmem oblastních vedoucích (OV) a vedoucích obchodních skupin (VOS). OV se starají o jednotlivé oblasti a vedou tým

vedoucích obchodních skupin. VOS jsou zodpovědní za chod teritorií a vedení jednotlivých obchodníků, jimž jsou svěřena mikroteritoria (viz následující schéma):

Organigram společnosti Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.



Je zřejmé, že finálním článkem tohoto řetězce jsou jednotliví obchodníci, kteří se setkávají s klienty žijících v jejich mikroteritoriích. Při dosahování cíle „informovanost“ je tedy potřeba klást největší důraz právě na profesionalizaci jednotlivých obchodníků. Jejich profesionalizací bude zajištěn odborný finanční servis v jednotlivých mikroteritoriích. Jelikož sám zastávám funkci VOS, rád bych představil práci VOS a obchodníků a doporučil, co by podle mého názoru vedlo k větší profesionalizaci jednotlivých týmů a tudíž ke splnění celkového cíle – profesionální finanční servis.

MPSS od svého založení uzavřela se svými klienty 970.372 smluv s celkovou cílovou částkou 196,5 mld. korun. Úvěrových obchodů uzavřela MPSS od svého založení 150.000 a půjčila tak cca 30 mld. korun. Když vláda v roce 2003 schválila nový zákon o stavebním spoření a oznámila, že od 1.1.2004 budou platit nové podmínky stavebního spoření (nová státní podpora a minimální délka spoření), přišel do stavebních spořitelen rekordní počet lidí, kteří chtěli uzavřít smlouvu o stavebním spoření. MPSS si uvědomuje, že takový rok,

jakým byl rok 2003, se nebude v dohledné době opakovat, a proto starost o stávající zákazníky staví na 1. místo. Celkový počet zákazníků je tedy rozdělen podle místa bydliště do jednotlivých mikroteritorií.

3.2.1.1 Finanční poradce

Finanční poradenství má velkou budoucnost. Vždy budou lidé vydělávat peníze a vždy je budou utrácet. Rada, jak efektivně vydělané peníze utratit či investovat, bude stále cennější. Finanční poradenství nemá v ČR příliš dlouhou historii. Prakticky se začalo vyvíjet až po revoluci v roce 1989, neboť v dobách minulého režimu nebylo zhodnocení peněz důležitou otázkou. Finanční poradci se tedy začali objevovat až s možností investování. Protože se v mé diplomové práci zaměřuji na produkty se státní podporou, nebudu zmiňovat poradenství k investování do cenných papírů apod., ale zaměřím se na finanční poradce, kteří svá místa našli až s příchodem stavebních spořitelen, penzijních fondů a pojišťoven.

V roce 1993 začali spolupracovat se stavebními spořitelkami první dobrovolníci. Již od začátku spolupracovali se stavebními spořitelkami prostřednictvím svého živnostenského oprávnění a v převážném počtu tuto práci vykonávali ve svém volném čase, tedy po práci. Chtěli si pouze přivydělat. Stavební spořitelna tehdy své zákazníky teprve sbírala, hlavní náplní práce finančního poradce bylo informovat lidi na různých výstavách, co je produkt stavebního spoření, a uzavírat se zájemci nové smlouvy. Ten, kdo byl vybaven lepšími obchodními znalostmi či talentem, byl úspěšnější.

Tak jako se mění a zdokonalují ostatní profese, mění se i profese finančního poradce. Nyní už by jedinci nabízející stavební spoření či jiné produkty pouze na výstavách neuspěli. Úspěšný finanční poradce musí být profesionál.

Být profesionální znamená v první řadě věnovat se finančnímu poradenství naplno. Neexistuje tedy u dobrého a profesionálního poradce, aby vykonával ještě jiné zaměstnání, jak tomu bylo v minulosti. Práce na živnostenský list přináší řadu výhod a nevýhod. Mezi hlavní výhodu patří volnost, člověk není svázán pracovní smlouvou a tudíž rozhoduje sám

o sobě. Hlavní nevýhodou je ohodnocení. Ohodnocení je vlastně nevýhoda i výhoda současně. Nevýhodou zůstává, že člověk pracující na živnostenský list nemá zaručenu měsíční mzdu. Výhodou je, že tato mzda není ani minimální, ale ani maximální. Každý je tedy měsíčně hodnocen podle výkonu. Moderní finanční poradce si tedy musí uvědomit, že tato práce je stejná jako každá jiná, a pokud chce být úspěšný, musí se jí věnovat každý den. A zde narážíme na hlavní problém, kterým je volnost. Poradce, který nemá pevně stanovenou pracovní dobu, za níž je ohodnocen, musí být zodpovědný a pokud chce být úspěšný, musí si stanovit pevnou pracovní dobu sám.

Povinností a hlavní náplní poradce je pracovat s klienty, plnohodnotně se starat o jejich smlouvy a profesionálně poradit. Obvyklá práce finančního poradce v České republice vypadá následovně. Poradce si vytiskne seznam klientů, který mu doporučil jeho VOS. Tyto klienty se pak snaží prostřednictvím telefonního rozhovoru pozvat na osobní jednání. Na osobním jednání vysvětlí klientovi, proč byl pozván a nabídne mu výhodnou akci, která v tu dobu zrovna probíhá. Klient se pak rozhoduje, zda akci přijme či nikoli a dohodne se s poradcem, že mu výsledek sdělí telefonicky. Akce, které stavební spořitelna vypisuje, mají samozřejmě pro klienty smysl, a proto i tato práce finančního poradce vykazuje určité výsledky. Nejedná se ovšem o finanční poradenství jako takové, ale spíše o předávání aktuálních informací. Nejde tedy o práci efektivní. Způsob tohoto prodeje přináší více negativ než pozitiv. Začíná velkou „úmrtností“ klientů již při sjednávání osobních jednáních. Jelikož si poradce tyto telefonní rozhovory zajišťuje sám, požaduje klient informace již po telefonu. Jakmile mu poradce sdělí o jakou akci se jedná, loučí se ve většině případech klient se slovy „děkuji, nashledanou“. Pokračuje pak „úmrtností“ klientů, kteří přijdou na domluvené jednání a zjistí, že nic nepotřebují a že jim zmíněná akce nemůže nijak prospět. Takto zklamaný klient reaguje na následující akci převážně negativně. Tímto systémem prodeje se v klientech utvoří určitá stěna, která se postaví vždy, když slyší slovní spojení „stavební spoření“. Klienti pak nepustí poradce, aby pronikl do jejich cílů a plánů a celá spolupráce končí nespokojeností obou stran.

Jak by tedy měla vypadat efektivní práce finančního poradce? Každý finanční poradce by si měl v první řadě uvědomit, že pracovní den má minimálně 8 pracovních hodin. Poté je vhodné si pracovní den rozdělit do několika částí, tzv. timemanagement. Protože klienti

chodí do svých zaměstnání, je pro ně přijatelný termín schůzky v odpoledních hodinách. Mnoho finančních poradců tedy „chodí“ do práce právě až v těchto odpoledních hodinách, kdy mají domluveny schůzky. Profesionální finanční poradce by měl ale přijít do své kanceláře již ráno a čas si rozdělit do hledání nových klientů, přípravy seznamů klientů na obtelefonování, přípravy na obchodní jednání a sebevzdělávání se. Z profesionálního a obchodního hlediska není také vhodné, aby si termíny obchodních jednání poradce domlouval sám. Z profesionálního hlediska je to proto, že klient požaduje informace již při telefonním rozhovoru, nejedná se pak tedy o finanční poradenství ale o prodej po telefonu. Z obchodního hlediska vidím nevýhodu samostatného volání klientům v čase stráveném při telefonování. Tento čas totiž může obchodník strávit jednáním s klienty a telefonování přenechat asistentce. Pro profesionála je naprostou samozřejmostí, aby jeho den vyplňovaly hlavně schůzky s klienty. Ty jsou totiž základem obchodní profese.

3.2.1.2 Vedoucí obchodní skupiny

Vedoucí obchodní skupiny má dvojí roli. V té první se chová jako finanční poradce, sám se také stará o jedno z mikroteritorií ve svém teritoriu a je tedy ohodnocen za vlastní obchodní jednání. Ve druhé roli má za úkol vést tým a postarat se o jeho efektivní funkčnost. Tato role již vyžaduje manažerské chování a dovednosti. Mezi hlavní body práce VOS patří:

- příprava práce pro jednotlivé obchodníky,
- osobní poradenství jednotlivým obchodníkům,
- vedení porad pro informovanost týmu,
- dohled na zodpovědnou práci s firemním kmenem klientů,
- rozšiřování týmu o nové obchodníky.

Přešel bych rovnou k rozebrání druhé role, neboť první role je stejná jako u finančních poradců, i když u VOS se klade větší důraz na odbornost, aby mohl plnohodnotně poradit při jednáních svých obchodníků.

Příprava práce pro jednotlivé obchodníky

Příprava práce pro jednotlivé obchodníky je podle mého názoru nejdůležitější prací VOS a skládá se z mnoha úkolů. VOS by měl zajistit vhodné umístění kanceláře ve svém teritoriu a tuto kancelář vybavit nábytkem a informační technologií. V takto vybavené kanceláři by měl každý poradce mít vlastní stůl a v ideálním případě i vlastní počítač. Nemyslím, že by VOS měl za úkol zajistit například 4 počítače. Jeho úkolem je zajištění jednoho stolního počítače. Zbývá výpočetní technika je v zájmu jednotlivých obchodníků, kteří by měli mít snahu vlastnit osobní počítače například přenosnými počítači, tzv. notebooky. VOS pak na hlavním počítači zajistí firemní software, ve kterém jsou spravováni všichni klienti mateřské firmy. Pomocí tohoto softwaru je VOS schopen zadat práci jednotlivým obchodníkům a zajistit tak nezbytný servis zákazníkům.

Dalším bodem práce VOS je zajišťování příležitostí k novým obchodům. Při plnění tohoto úkolu spolupracuje VOS se svým oblastním vedoucím, který má následnou podporu regionálního ředitele. Na základě této spolupráce pak vznikají účasti na výstavách, spolupráce s firmami z oboru či reklamní akce.

Osobní poradenství jednotlivým obchodníkům

Pod tímto pojmem si představím především obchodní podporu VOS poradcům. Díky tomu, že se sám VOS stará o jedno z mikroteritorií, aktivně se pohybuje v obchodě. Je tedy schopen předat obchodníkům své znalosti a spolupracovat s nimi na společných projektech. VOS by měl být nejzkušenějším obchodníkem v týmu. Jeho zkušenosti mu zajišťují přirozenou autoritu, což napomáhá plynulosti chodu týmu, a schopnost poradit svým obchodníkům s řešením jakékoli situace.

Vedení porad pro informovanost týmu

Pro každý fungující tým v jakémkoli oboru je nezbytné, aby byl správně a včas informován o všech novinkách firmy. VOS by měl proto každý týden svolat poradou týmu, na které jsou představeny aktuální novinky a problémy. Jednotliví obchodníci tak mají prostřednictvím těchto porad možnost seznámit se s plánovanými akcemi, porovnat navzájem své výsledky a podělit se s kolegy o nasbírané zkušenosti z oboru.

Dohled na zodpovědnou práci s firemním kmenem klientů

Tento úkol VOS navazuje na vedení porad. Právě na jednotlivých poradách by měl VOS zkontrolovat plnění předem stanoveného plánu a plnění úkolů ve svěřeném mikroteritoriu. Následně by měl s poradci rozebrat, s jakými problémy či stížnostmi od klientů se za uplynulý týden setkali a pomoci při vyřešení těchto připomínek.

Zodpovědnou práci s firemním kmenem klientů VOS nejlépe zkontroluje občasnou účastí na jednání poradce s klienty.

Rozšiřování týmu o nové obchodníky

Nezbytnou úlohou VOS je rozšiřování svého týmu, neboli aktivní hledání nových obchodníků. Při plnění tohoto úkolu spolupracuje VOS opět s oblastním vedoucím a regionem. Společně podávají inzeráty s možností spolupráce s MPSS, účastní se výběrových řízení a vstupních pohovorů a následně spolupracují na zaškolení nováčků a začlenění jich do týmů.

3.2.1.3 VOS a tým

Jak vypadá práce VOS a finančních poradců v mém týmu? Můj tým se skládá z jednoho VOS (tedy mě) a 3 finančních poradců. Všichni poradci se tomuto oboru věnují naplno, nemají tedy žádné jiné zaměstnání, pouze jeden dokončuje vysokou školu. Teritorium, které spravujeme, obsahuje 4277 klientů. Je rozděleno do 5 mikroteritorií o velikosti 840 klientů. Každý poradce se stará o jedno mikroteritorium, já sám zabezpečuji chod 2 mikroteritorií.

Příprava práce pro jednotlivé obchodníky

S pomocí oblastní vedoucí a regionálního ředitele se mi podařilo získat velmi dobře umístěnou kancelář prakticky ve středu mého teritoria. Kancelář je vybavená nábytkem a jedním počítačem. Při zařizování kanceláře jsem dbal na to, aby každý obchodník měl vlastní stůl, u kterého může kdykoli pracovat bez ohledu na ostatní spolupracovníky. V naší kanceláři jsou dále dvě jednací místa, paralelně zde tedy mohou probíhat dvě obchodní jednání. K vykonávání práce finančního poradce je podle mého názoru nezbytností vlastnit osobní notebook. Mé úvahy také převzal jeden z členů týmu a pořídil si vlastní notebook. Dohromady tedy v kanceláři disponujeme třemi počítači, každý z nich je připojen k internetu a vybaven firemním softwarem v čele s chráněným firemním programem, obsahujícím databázi klientů MPSS. Tato tři pracovní místa jsou vybavena k plnohodnotné práci finančního poradce.

Ve svém týmu jsem se zaměřil na počet domluvených schůzek s klienty týdně. Hlavní práce finančního poradce jsou obchodní jednání. Nelze tedy být úspěšný v této profesi, pokud obchodník pracuje pouze s počítačem a s klienty nemá pravidelná jednání. Abych zajistil svým obchodníkům dostatek obchodních jednání, najal jsem asistentku - telefonistku, která přichází do naší kanceláře dvakrát týdně a vždy telefonuje tři hodiny vybraným klientům z naší databáze. Tímto jsem také vyřešil problém samostatně volajícího obchodníka. Každý obchodník předává asistentce 30 – 40 kontaktů na začátku týdne. Spolupráce s asistentkou přináší týmu výsledky ve formě deseti sjednaných schůzek týdně pro každého obchodníka. S prací asistentky souvisí další práce finančních poradců za podpory VOS. Aby mohla být asistentka úspěšná v počtu domluvených schůzek, je nutné

vytvořit každý týden nový seznam klientů, který si přeje obchodník obvolat a s nimiž si tedy přeje sjednat schůzku. Do tohoto seznamu je potřeba zařadit klienty, u kterých je schůzka nutná. Jedná se například o klienty, které je potřeba v rámci klientského servisu oslovit a sdělit jim důležité aktuální informace, týkající se jejich smluv. Jako jsou změna státní podpory, vysvětlení fáze, ve které se smlouva nachází (přidělený úvěr, 5-ti leté období) či doporučení jak nadále se smlouvou hospodařit. Ve druhé řadě je potřeba oslovit klienty ze svěřeného teritoria a seznámit je s novinkami produktů MPSS. Tyto předpoklady splňuje například filtr klientů ve věku 30-35 let.

V třetí řadě je potřeba asistentce připravit seznam nových potenciálních klientů. Tyto kontakty čerpáme například z inzertních novin v rubrice „*podnájem hledá*“, kde chceme lidem nabídnout řešení vlastního bydlení za stejnou cenu jako je pronájem, nebo z databáze nově narozených dětí.

Sestavování filtrů je prací VOS. V určité periodě, například jednou měsíčně, vymyslím a vytisknu mé síti obchodníků vhodný filtr, a ti pak již pouze zajišťují předání kontaktů asistentce a vedou samostatná jednání.

Mezi další body přípravy práce pro jednotlivé obchodníky patří vyhledávání nových obchodních příležitostí. Za pomoci oblastní vedoucí a regionálního ředitele se snažím vymyslet a vyjednat marketingové akce, na kterých mají obchodníci možnost setkávat se s novými klienty a tudíž nečerpat zdroje pro práci pouze v databázi svěřených klientů. To má pozitiva nejen pro prodejce samotné, ale samozřejmě i pro MPSS, neboť se touto prací rozšiřuje portfolio klientů Modré pyramidy. Mezi takovéto akce patří například spolupráce s firmami Bauman či Raabkarcher, v jejichž prostorách pořádáme oslovování klientů s cílem vyřešit jim financování s pořizováním nového bydlení či rekonstrukce stávajícího domova. Další spolupráci se snažíme navázat s jednotlivými realitními kanceláři, s nimiž jednáme o možnosti financování kupovaných nemovitostí jejich klientům. V neposlední řadě vedeme jednání s různými dodavatelskými firmami, které se soustředí na opravy bytových domů, například panelových domů.

Osobní poradenství jednotlivým obchodníkům

Po takto vyjednaných příležitostech a domluvení obchodních jednání přichází na řadu profesionální poradenství jednotlivých obchodníků a jejich obchodní dovednosti. Aby byl finanční poradce úspěšný, musí své obchodní jednání postavit na dvou základních kamenech – vědomosti a způsobu prodeje. V mém týmu se snažíme společným řešením problémů tyto dvě základní věci prohlubovat a procvičovat. Společná práce začíná na občasných společných návštěvách klienta, kterého se zúčastní i VOS. VOS na tomto jednání ale nevystupuje jako kontrola, ale jako partner obchodníka, který má za úkol nasměrovat obchod do úspěšného konce. Po skončení jednání rozebírám s obchodníkem, v jaké fázi rozhovoru nastala chyba a jaká fáze byla naopak bezchybná a vhodná, a následně se společně snažíme vymyslet nejlepší možný finanční plán, který klientovi obchodník představí na následné schůzce. Tímto přístupem se obchodníci zdokonalují v prodejních dovednostech a prohlubují též své znalosti v oboru. Abych svůj tým podporoval ke stále lepším výsledkům, zavedl jsem motivační program. První částí programu je hra. V týmu koluje keramická postavička, které interně říkáme „Mates“. Tuto postavičku si na svůj stůl postaví v pondělí ráno vždy nejúspěšnější prodejce za minulý týden. I tato malá drobnost, která by se na první pohled zdála dětinská, vyvolává vnitřní konkurenci a podporuje přirozenou soutěživost každého obchodníka. Druhou částí motivačního programu jsou prémie. Nemyslím tím prémie, které jednotliví obchodníci dostávají za splnění nastaveného celorepublikového plánu, ale jedná se o prémie opět uvnitř týmu. Jak již bylo řečeno, každý obchodník pracuje pro MPSS na základě mandátní smlouvy, tedy prostřednictvím svého živnostenského listu. Tato forma spolupráce přináší měsíční náklady, které si každý obchodník platí sám. Konkrétně se jedná o placení nájmu kanceláře, platu asistentky a výdajů na telefon a internet. V mém týmu máme tyto náklady rozpočítané podle počtu mikroteritorií, každý se tedy na těchto výdajích podílí. Motivace spočívá v plnění plánu stanoveného VOS na každé mikroteritorium, při splnění plánu se také může poradci podařit, že všechny vyjmenované náklady za něho hradí VOS. VOS je totiž kromě své práce hodnocen i za práci ostatních podřízených obchodníků, a tak při správně nastaveném plánu a jeho splnění není problém pro VOS tyto vzniklé náklady uhradit a tím plnohodnotně motivovat tým ke stoupajícím výsledkům.

Vedení porad pro informovanost týmu

V mém týmu máme stanovené porady každý týden. Porada týmu se koná následující den od porady Vedoucích obchodních skupin. Na poradě VOS jsem informován o všech novinkách a chystaných projektech, které následující den ihned předávám dále do sítě svěřených obchodníků. Na poradách podrobně rozebereme chystané projekty a připravíme seznamy klientů, jichž se dané projekty týkají. Tématem porad jsou i připomínky a návrhy poradců.

Dohled nad zodpovědnou prací s firemním kmenem klientů

Tento úkol je plněn zhodnocením uplynulého týdne na poradách. Každý poradce má za úkol odevzdat na každé poradě přehled práce za uplynulý týden.

Účastním se také jednotlivých jednání s klienty, na kterých kontroluji profesionalitu poradce.

Rozšiřování týmu o nové obchodníky

Tuto práci sice zmiňuji na posledním místě, v praxi si ale myslím, že na poslední místo rozhodně nepatří. Je velmi složité stanovit, která z doposud vyjmenovaných prací VOS je důležitější, proto bych rád všechny úkoly VOS postavil na stejnou úroveň. Hledání nových pracovních sil je velmi obtížný úkol. Začíná výběrem míst, na kterých je vhodné inzerovat možnost spolupráce. V našem regionu se spoléháme na místní velmi čtené inzertní noviny a snažíme se vyjednat podmínky inzerování s místní vysokou školou. Osobně si myslím, že spolupráce s vysokou školou je velmi důležitá, hlavně s pohledem na budoucnost. Podle mého názoru je příležitost spolupráce s MPSS velmi výhodná pro studenty čtvrtých a pátých ročníků s ekonomickým zaměřením. Studenti, kteří by v těchto ročnících začali spolupracovat s MPSS, by do konce studia mohli nasbírat množství nezbytných zkušeností a po absolvování vysoké školy by mohli okamžitě plnohodnotně nastoupit do jakéhokoli zaměstnání v oboru. Na druhé straně zde vzniká velmi dobrá příležitost i pro MPSS. Nejen že by studující spolupracovníci přinášeli obchody již za dob svého studia, ale byli by jistě velmi dobrou základnou odborníků po složení státních závěrečných zkoušek.

VOS se ale nemůže orientovat pouze na nové obchodníky z řad studentů. Jak jsem již zmínil, finanční poradce musí být profesionálem, a proto nejen že by neměl zastávat jinou funkci (i například studium), ale aby byl pro tým plnohodnotným členem již od začátku, musí mít potřebnou praxi.

Při hledání nových pracovních sil je pro VOS největší překážkou nabídka práce na živnostenský list. Bohužel občané ČR jsou zvyklí na pravidelné měsíční výplaty ve stejné výši a představa, že by se museli o všechno postarat sami je v některých případech silnější než možnost výdělku bez omezení a jiné výhody práce na IČO. Tuto nevýhodu poměrně snadno překonají již zmínění studenti, kteří nemusí živit rodiny a tudíž pravidelný zajištěný měsíční příjem pro ně není prioritou, ale bohužel se spíše projevuje malá motivace k práci.

I přes tyto překážky, které jsou v českých občanech zažitě, má VOS velkou naději oslovit ke spolupráci kvalitní zájemce. Vše záleží pouze na způsobu představení firmy a na představení způsobu práce na živnostenský list. V těchto náležitostech má VOS velkou podporu ze strany oblastní vedoucí a regionálního ředitele, kteří mu pomáhají a zpravidla vedou vstupní pohovory se zájemci o spolupráci. Velmi totiž záleží na tom, jaký první dojem udělá firma zastoupená OV nebo RŘ na zájemce a naopak.

Hlavní práce VOS v tomto úkolu přichází po podpisu mandátní smlouvy novým obchodníkem. Bylo by velmi neobchodní, kdyby byl nový člověk namotivovaný k práci finančního poradce neúspěšný jen pro špatně odvedenou práci VOS. Práce VOS spočívá v každodenním kontaktu s novým obchodníkem. Zajišťuje potřebné vyškolení a seznamuje obchodníka s novou prací. Po vyškolení by se měl obchodník zúčastnit několika jednání s klienty vedené vedoucím obchodní skupiny. Po těchto jednáních vždy následuje rozebrání vzniklé situace. Po několika jednáních vedené VOS si již obchodník sjednává schůzky sám nebo pomocí asistentky a snaží se tyto jednání vést sám. Těchto jednání se i nadále samozřejmě účastní VOS, který zajišťuje profesionalizaci jednání s klienty. Následné rozebrání každého obchodu je pro finančního poradce nejlepším školením. Než se obchodník plnohodnotně začlení do týmu a je schopen samostatně pracovat, uplyne třeba i půl roku. VOS by měl stanovovat denní plány a zpočátku řídit obchodníkovi celý

den. VOS by měl obchodníkovi filtrovat sám klienty ze svého teritoria, ale v žádném případě mu nesvěřit hned jeho samostatné mikroteritorium. V případě, že toto VOS zanedbá, přichází zpravidla situace, kdy obchodník neví kudy kam a je tzv. hozen do vody. To se negativně odráží na obchodníkovi, který nevykazuje žádné výsledky, tudíž nevydělává peníze a postupně odchází z firmy. Pokud bylo obchodníkovi již předáno mikroteritorium, trpí jeho prací a následným odchodem i MPSS, o jejíž klienty nebylo profesionálně postaráno.

Na tomto příkladu je vidět, že práce VOS je pro MPSS velmi důležitá a špatně odvedená práce VOS se projeví na všech vyšších pozicích v rámci firmy. Tím nemyslím, že by pozice VOS byla ve firmě nejdůležitější.

3.2.1.4 SWOT analýza týmu

Pro shrnutí práce VOS a finančního poradce použiji SWOT analýzu mého týmu.

Silné stránky	<ul style="list-style-type: none">- kvalitní, profesionální poradci,- vzájemná spolupráce poradců mezi sebou a s VOS,- telefonní asistentka,- systém využívání firemní databáze,- vysoká podpora mateřské firmy.
Slabé stránky	<ul style="list-style-type: none">- nedostatek finančních poradců – 4 poradci, 5 mikroteritorií,- malé sebevzdělávání poradců,- poradci i přes svou profesionalitu nevyužívají 40 pracovních hodin týdně,- studium VOS na vysoké škole – nedostatek času na plnohodnotné vedení týmu.
Hrozby	<ul style="list-style-type: none">- nedostatek poradců,- ztráta strategického položení kanceláře – kancelář v pronájmu,- soustředěnost práce pouze na firemní kmen klientů.

Příležitosti

- noví poradci,
- využití finanční analýzy (viz níže),
- rozšiřování kmene klientů,
- vysoká podpora mateřské firmy,
- efektivnější využití pracovního času,
- více sebevzdělávání poradců,
- brzké dostudování VŠ VOS.

3.3 Podpora týmů

V této kapitole bych rád rozebral, jak MPSS své obchodníky a týmy podporuje.

Podpora MPSS začíná možností obchodníků pracovat pod velkou firmou. Zázemí velké firmy jim přináší značné užitky především v podvědomí obyvatelstva. I když každý obchodník pracuje pro MPSS na živnostenský list, dalo by se tedy říct, že samostatně podniká, je mu umožněno používat název firmy, logo firmy apod. Každý podnikatel, který se rozhodl založit si vlastní firmu si uvědomuje, jak těžké je prosadit název právě své firmy a kolik to stojí peněz. Od tohoto jsou obchodníci Modré pyramidy osvobozeni. Firma za ně zajišťuje televizní reklamu, billboardy, firemní materiály (letáky, formuláře), polepy kanceláří a imagové akce. Bohužel si tuto skutečnost málokterý obchodník plně uvědomuje a dokáže s ní plnohodnotně naložit.

Další podporou je vybavenost kanceláří. Osobně mám vybavenou kancelář firemním nábytkem a výpočetní technikou.

Každý obchodník, který začne spolupracovat s Modrou pyramidou, je vyslán na vstupní školení. Na tomto školení je seznámen s kompletním produktem MPSS. Po několika týdnech či měsících praxe je poslán na další rozšiřující školení, až je postupně vyškolen ve všech produktech MPSS. V obchodním životě pak každý obchodník může absolvovat řadu školení typu prodejní dovednosti, timemanagment, manažerské techniky, apod. Všechna tato školení hradí MPSS, což je podle mého názoru velkým darem MPSS obchodníkům.

Jeden z mých kolegů v týmu přešel k MPSS od konkurenční stavební spořitelny. Touto spořitelnou byl vyslán pouze na vstupní školení, a pak se musel již o všechno postarat sám. MPSS si plně uvědomuje, že tento přístup nevede k profesionalizaci obchodníků, proto se snaží starat se o obchodníka po celou dobu vzájemné spolupráce. Jednotliví obchodníci by si ale měli uvědomit, že tento postup není rozhodně standardní a měli by toho patřičně využít.

Dále bych upozornil na podporu MPSS nových obchodníků v povolení přístupu do firemní databáze klientů. Jak vyplývá z příkladu mého kolegy, není v ostatních firmách samozřejmostí, že by obchodník dostal k dispozici kmen zákazníků, o které se může starat. Kmen klientů představuje největší nehmotné bohatství firmy a podle toho je s ním potřeba nakládat. Všichni obchodníci by si měli uvědomit, že práce s kmenem je pro ně odrazový můstek v začátcích a jistota v práci, na kterou se mohou vždy spolehnout.

V neposlední řadě bych zmínil provizní systém MPSS. Tento systém je velmi dobře propracovaný a poskytuje schopným obchodníkům možnost nadprůměrných výdělků. Provize jsou procentuelně nastaveny podle počtu odevzdaných a ze strany klienta zaplacených obchodů. Velmi motivačně hodnotím systém tzv. plovoucí provize. Tato plovoucí provize je stanovena podle počtu obchodů za poslední půlrok. Každý obchodník má tedy možnost ovlivňovat svoji měsíční výplatu výkonem v minulých 6 měsících.

3.3.1 Možnost prohloubení podpory

Z uvedeného vyplývá, že MPSS podporu svých obchodníků nezanedbává. Přesto si myslím, že by MPSS mohla ještě více využít své síly a více se soustředit na podporu hlavně nováčků.

Když nový obchodník podepíše mandátní smlouvu o zastupování MPSS, může počítat s podporou již zmíněných školení, reklam, kanceláře, zpřístupněním kmene klientů, ale zároveň musí počítat se skutečností, že první měsíce nebude jeho výplata velká.

Proto je důležité, aby OV s VOS vybrali na konkursu takového obchodníka, který bude o práci finančního poradce přesvědčen a tuto dobu překoná.

MPSS samozřejmě nabízí obchodníkovi podporu.

První forma podpory je pomoc od VOS. Každý nový obchodník by měl do firmy přivést nové klienty (rodinní příslušníci, bývalí kolegové, přátelé). VOS pak podporuje obchodníka v tom, že mu pomůže dojednat s těmito novými klienty obchod, který by obchodník sám nezvládl, ale veškeré provize z těchto obchodů náleží obchodníkovi.

Druhá forma pomoci jsou minimální výplaty. Tyto výplaty fungují jako bezúročná půjčka, mají určitý strop a jejich hlavním cílem je finanční stabilizace obchodníka na začátku jeho cesty. Tuto bezúročnou půjčku vidím jako velmi vstřícný krok od MPSS. Půjčka je ale vratná. Znamená to tedy, že všechny peníze, které byly obchodníkovi vyplaceny ve formě minimální výplaty, musí obchodník firmě splatit.

A právě zde vidím další možnost podpory MPSS. Jak jsem již zmínil provize za uzavřený obchod, začíná na určité hranici. Při splnění určité hranice obchodů se provize zvyšuje. Pro nováčka ale není možné začít pracovat na jiné provizi než na provizi minimální. Kdyby jeho obchody uzavřel obchodník s provizí maximální, musela by MPSS vyplatit vyšší provizi za stejný obchod. Zde vzniklou peněžní rezervu, kterou MPSS ušetří díky tomu, že obchod uzavřel nováček, by následně MPSS mohla investovat do nováčka zpět. Při splnění určité cílové částky v období půl roku by nováčkovi odpustila celý nebo část dluhu, vzniklý při výplatě minimálních provizí. Myslím, že tento způsob by byl pro nováčka motivací a vidinou, že pokud splní plán, nebude muset půjčené peníze vracet zpět. MPSS by takto zvoleným systémem nováčka na počátku velmi dobře zajistila a později motivovala k lepším výkonům.

3.4 Vize způsobu prodeje

Trh stavebního spoření prošel vlivem novely zákona o stavebním spoření, platné od 1.1.2004, zásadní změnou. Zatímco před rokem 2004 sloužilo stavební spoření hlavně ke spořicímu účelům, se změnou zákona se stalo spíše produktem financujícím klientům potřeby spojené s bydlením.

Tato změna se také projevila na způsobu prodeje tohoto produktu. Před novelou zákona mohl stavební spoření prodávat prakticky každý. Stačilo pouze uzavřít smlouvu o zastupování s jakoukoli stavební spořitelnou a „finanční poradce“ mohl začít uzavírat smlouvy. Záleželo pouze na šikovnosti a talentu obchodníků, kolik smluv o stavebním spoření s klienty uzavřeli.

Tento způsob prodeje se stal po novele zákona minulostí. Smlouvu o stavebním spoření přestali lidé uzavírat kvůli výhodné investici a začali tyto smlouvy uzavírat s výhledem na financování lepšího bydlení. Poradit a hlavně zajistit klientovi profesionální servis již nyní mohou jen skuteční finanční poradci, kteří jsou schopni nabídnout a připravit klientovi program na míru.

MPSS podporuje profesionální přístup svých finančních poradců a proto zavádí do systému tzv. finanční analýzu, používanou již řadu let např. v Německu. Tato finanční analýza není výhodná pouze pro finanční poradce, ale i pro klienta samotného. Finanční analýza spočívá v domluvené schůzce, na které si finanční poradce promluví s klientem o jeho životě, především o jeho plánech. V rozhovoru by měly zaznít plány do budoucna, ať už spojené s bydlením, či zajištěním studií dětí, způsob zhodnocování peněz, způsob zajištění proti nečekaným událostem a způsob zajištění na stáří. Po tomto rozhovoru je schopen finanční poradce připravit pro klienta finanční plán podle představ klienta, při jehož dodržení si klient může splnit životní sny.

Pro klienta je tato finanční analýza důležitá ze dvou důvodů. Finanční analýza spojí dohromady všechny produkty, které MPSS může klientovi nabídnout, a vytvoří z nich ideální kombinaci pro klienta. Klient tak nevyužívá produkty jednotlivě ale jako celek, což

má za následek výhodnější využití všech produktů a MPSS se tak stává celoživotním partnerem v oblasti financí. Druhý důvod důležitosti finanční analýzy pro klienta je znalost potřeb klienta. MPSS pak nabízí klientovi pouze produkty pro něj zajímavé, což zefektivňuje vzájemnou spolupráci, a klient není zahlcován pro něj nezajímavými informacemi.

MPSS si plně uvědomuje, že finanční analýza je budoucnost na trhu finančních produktů, a proto vývoj finanční analýzy plnohodnotně podporuje.

3.5 Produkt Modré pyramidky stavební spořitelny, a.s.

Modrá pyramida stavební spořitelna se specializuje na uzavírání smluv o stavebním spoření a poskytování účelových úvěrů občanům. V dnešní době úročí MPSS vklady svých klientů 2% p.a. Důležité je, že tyto úroky již nepodléhají dani z příjmů. Občan, který má uzavřenu smlouvu o stavebním spoření má ze zákona nárok na tzv. přidělený úvěr. Tento přidělený úvěr je klientovi poskytnut po splnění následujících podmínek:

- klient musí spořit minimálně 24 měsíců,
- musí naspořit minimálně 40% cílové částky,
- parametr ohodnocení musí být minimálně 55.

Cílovou částku si stanovuje klient sám, je omezena pouze z jedné strany (minimální cílová částka může být 50 tis. korun, maximální není určena) a udává, kolik peněz si může klient u stavební spořitelny naspořit nebo do jaké výše může čerpat úvěr. Parametr ohodnocení je číslo, které je každému klientovi vypočítáváno v průběhu spoření a je mimo jiné závislé na délce spoření a výši měsíční úložky. Klient MPSS si může vybrat ze 3 variant spoření. Vybraná varianta určuje výši úrokové sazby přiděleného úvěru a ovlivňuje výši parametru ohodnocení. V dnešní době si tedy může klient vybrat mezi variantou rychlou, standardní a pomalou a tímto výběrem se může pohybovat mezi úrokovou sazbou přiděleného úvěru ve výši 3%, 4% nebo 5% p.a. Tento úrok je stanoven při podpisu smlouvy o stavebním spoření a MPSS ho nemůže v průběhu spoření ani v průběhu splácení úvěru změnit.

Pokud klient nesplňuje podmínky pro získání přiděleného úvěru, může využít nabídky tzv. úvěru překlenovacího. Překlenovací úvěr, jak již z názvu vyplývá, překlene dobu do přidělení a je splacen přiděleným úvěrem. Úrokové míry se u MPSS pohybují od 4,25% do 7,1% p.a., které jsou fixovány na 6 let, a jsou závislé na výši počátečního vkladu a způsobu zaručení úvěru.

Mezi nejnovější nabídky MPSS patří úvěry s 0% akontací v popředí s úvěrem poskytujícím pod názvem **HYPOÚVĚR**²⁸. Úvěry s 0% akontací jsou na trhu se stavebním spořením novinkou, donedávna poskytovaly stavební spořitelny úvěry pouze po složení min. 20%

²⁸ Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s. získala za produkt Hypoúvěr prestižní ocenění Zlatá koruna

cílové částky. Klient MPSS může za půjčené peníze ručit nemovitostí, využít k ručení jednoho nebo dva ručitele nebo úvěr nezajistit vůbec. Nezajištěné úvěry jsou všechny úvěry v přidělené fázi do výše až 300 tis. Kč a překlenovací úvěry, zařazené do 1. rizikové skupiny, do výše 150 tis. Kč. Pokud klient nedosáhne na takovýto úvěr, může do rizika 300 tis. Kč využít dvou ručitelů.

Žhavou novinkou a vlajkovou lodí MPSS je již zmíněný **HYPOÚVĚR**. Tento úvěr je poskytován od 300 tis. Kč a musí být zaručený nemovitostí. Je úročen bezkonkurenčním úrokem 4,7% (4,25% při vkladu 35% cílové částky - CČ) a je velmi zpřístupněn mladým rodinám formou nenáročného požadavku na výši bonity (měsíčních příjmů rodiny) a výši měsíčních splátek.

Portfolio služeb rozšiřuje MPSS o produkt určený společenstvím vlastníků a bytovým družstvům, tzv. **RENOVAČNÍ PROGRAM**²⁹. Pomocí renovačního programu mohou bytová družstva či společenství vlastníků řešit opravy svých domů, aniž by museli za tyto opravy ručit svým majetkem či prokazovat bonitu každého spoluvlastníka.

Všechny úvěry MPSS tak jako ostatních stavebních spořitelen jsou účelové a mohou být použity pouze za účelem pořízení nového bydlení nebo rekonstrukce stávajícího bydlení.

Vedle vlastních produktů nabízí Modrá pyramida i produkty spolupracujících firem. Prostřednictvím své sítě může MPSS prodávat produkty jejího 2. největšího akcionáře, Komerční banky, a.s., především penzijní připojištění. Dále má uzavřenou generální smlouvu o poskytování vybraných produktů pojišťovny Allianz. Tyto doplňkové produkty nazývá komplementární produkty. Díky těmto komplementárním produktům řeší MPSS kompletní servis možností investování svým zákazníkům, kteří využívají možnosti trhu se státními podporami pod záštitou velké společnosti.

²⁹ Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s. získala za produkt Renovační program prestižní ocenění Stříbrná koruna

4 Modelové příklady

V následující kapitole mé diplomové práce jsem vytvořil 5 modelů účastníků finančních produktů, na kterých bych rád ukázal výhodnost finančních produktů se státní podporou a jejich využití v praxi. Všechna jména a zadání jsou smyšlená. Pro doporučené finanční plány byly použity simulační programy Modré pyramidy stavební spořitelny, a. s. Výpočty bonity vycházejí z aktuální výše životního minima v České republice:

Tabulka 7 – Životní minimum v ČR

Věk	Částka
dítě do 6 let	1.720 Kč
dítě od 6 do 10 let	1.920 Kč
dítě od 10 do 15 let	2.270 Kč
dítě od 15 do 26 let	2.490 Kč
ostatní	2.360 Kč
Náklady na domácnost	Částka
jednotlivec	1.940 Kč
2 osoby	2.530 Kč
3 až 4 osoby	3.140 Kč
5 a více osob	3.520 Kč

(zdroj: ČSSÚ)

4.1 Modelový příklad č. 1 – Rodina Novákových

Zadání:

- manželé Jana a Jan Novákovi s dcerou Markétou
- věk – Jan 30 let, Jana 29 let, Markéta 2 roky
- platy:
 - on – 20.000,- Kč měsíčně netto
 - ona – rodičovský příspěvek – 3.500 Kč měsíčně
- měsíční náklady (pojistné, apod.) – 1.500 Kč
- bydlí v podnájmu
- možnost ručení nemovitostí rodičů

Cíl: vlastní bydlení, byt v osobním vlastnictví 4+1 v hodnotě cca 1,2 mil. Kč, rekonstrukce 300.000 Kč.

Finanční plán:

- Hypoúvěr Modré pyramidy, rozdělený na dvě smlouvy o stavebním spoření z důvodu dvou státních podpor, cílová částka každé smlouvy 750.000 Kč (Finanční simulace viz Příloha č.1)
- životní pojištění pro živitele rodiny (viz příloha č. 2)

V příloze č.1 jsem vytvořil pouze jednu simulaci úvěru ze stavebního spoření. Vzhledem k tomu, že obě smlouvy by byly uzavřeny na cílovou částku 750.000 Kč, je druhá simulace totožná s první.

Mladá rodina s příjmem 23.500 Kč/měsíc netto bez problému splní požadavky Modré pyramidy stavební spořitelny, a.s. na bonitu.

Úvěr bude zaručen nemovitostí rodičů.

Splátka Hypoúvěru činí dohromady 9.000 Kč/měsíc. Pokud klienti dodrží minimální požadovanou splátku úvěru, bude úvěr plně splacen v roce 2029, celková doba splácení tedy činí cca 24 let.

Pro mladou rodinu je v tomto případě výhodnější použít na investici úvěr ze stavebního spoření. Po celou dobu platnosti překlenovacího úvěru mohou využít státní podporu. V průběhu úvěru mohou kdykoli vložit mimořádnou splátku bez udání důvodů, čímž si mohou délku splatnosti výrazně zkrátit a ušetřit tak finance na placení úroků. Tuto možnost hypotéka neposkytuje. Klienti mohou v přidělené fázi úvěr kdykoli předčasně splatit bez sankcí.

V rámci finančního poradenství bych mladé rodině doporučil sjednání životního pojištění minimálně pro živitele rodiny. Toto životní pojištění ochrání rodinu v případě nečekané negativní události.

Měsíční splátka životního pojištění činí 1.646 Kč, účastník je v tomto případě pojištěn na 1,5 mil. Kč pro případ smrti, na 200.000 Kč pro případ úrazu a 500 Kč měsíčně investuje do fondů Allianz pojišťovny, a. s. Tato investice mu po 24 letech přinese 207.666 Kč.

4.2 Modelový příklad č. 2 – Rodina Brzobohatých

Zadání:

- manželský pár Radek a Radka Brzobohatí
- věk – Radek 45 let, Radka 44 let
- děti: dospělé, zaopatřené
- výdělek:
 - on – 20.000 Kč / měsíc netto
 - ona – 20.000 Kč / měsíc netto
- měsíční náklady 2.000 Kč / pojištění
- vlastní byt v panelovém domě

Cíl: pořízení nového rodinného domu v hodnotě cca 3 mil. Kč, zajištění na stáří

Finanční plán:

- Hypoúvěr Modré pyramidy v celkové výši 3 mil. Kč, rozdělený na smlouvy o stavebním spoření z důvodu možnosti čerpání dvou státních podpor. Cílová částka každé smlouvy 1,5 mil. Kč (viz příloha č. 3)
- penzijní připojištění pro oba manžele (viz příloha č. 4)

V příloze č. 3 jsem vytvořil pouze jednu simulaci úvěru ze stavebního spoření. Vzhledem k tomu, že obě smlouvy budou uzavřeny na cílovou částku 1,5 mil. Kč, je druhá simulace totožná s první.

Manželé s příjmem 40.000 Kč měsíčně netto bez problémů splní požadavky Modré pyramidy stavební spořitelny, a. s. na bonitu.

Úvěr bude zaručen stavěnou nemovitostí, klienti tedy využijí tzv. postupné čerpání úvěru, kdy vždy vyčerpají pouze tu část úvěru, kterou lze zastavit již postavenou částí nemovitosti.

Splátka Hypoúvěru činí dohromady 18.000 Kč/měsíc. Pokud klienti dodrží minimální požadovanou splátku úvěru, bude úvěr plně splacen v roce 2030, celková doba splatnosti tedy činí cca 25 let.

Manželé se rozhodují, zda byt, ve kterém nyní bydlí, budou pronajímat, nebo ho prodají a peníze investují do nemovitosti nové. V tomto případě je pro ně výhodnější použít na investici úvěr ze stavebního spoření. Pokud by se totiž rozhodli stávající byt prodat a získané peníze investovat do mimořádné splátky Hypoúvěru, výrazně si tím zkrátí dobu splatnosti a tím ušetří finance na placení úroků. Tuto mimořádnou splátku nemusí stavební spořitelně hlásit ani za ní platit sankční poplatek.

V rámci finančního poradenství bych manželům doporučil sjednání penzijního připojištění s měsíční úložkou 1.500 Kč. Toto připojištění manželé sjednají na dobu 15 let. Za tuto dobu naspoří včetně státních podpor a zhodnocení na smlouvu o penzijním připojištění 381.033 Kč (manžel), 414.032 Kč (manželka). Tuto hotovost pak mohou použít na mimořádnou splátku Hypoúvěru, nebo se zabezpečit na důchod.

4.3 Modelový příklad č. 3 – Pavel Úspěšný

Zadání:

- mladý muž
- věk 25 let
- svobodný, bezdětný
- plat:
 - 20.000 Kč / měsíčně netto
- měsíční náklady 1.800 Kč / pojištění
- bydlí u rodičů, rád sportuje, rád investuje

Cíl: vlastní bydlení za cca 3 roky. Pravidelně výhodně investovat.

Finanční plán:

- smlouva o stavebním spoření s následným úvěrem za 3 roky (viz příloha č. 5)
- životní pojištění s možností výhodné investice (viz příloha č. 6)

V příloze č. 5 jsem vytvořil návrh na smlouvu o stavebním spoření s následujícím úvěrem. Klient sice bude chtít řešit svou bytovou situaci až za 3 roky, je ale pro něj výhodnější uzavřít smlouvu o stavebním spoření již nyní. Klient má možnost čerpat státní podporu a výhodně si spořit s úrokem 2% p.a. Vlivem tohoto spoření si v celkovém propočtu zkrátí dobu splatnosti úvěru a tím ušetří finance na placení úroků.

Dalším návrhem pro tohoto klienta je sjednání životního pojištění s možností výhodného investování prostřednictvím fondů Allianz pojišťovny, a. s. V tomto návrhu je klient pojištěn pro případ smrti na 300.000 Kč. Pro případ úrazu je pojištěn až na 300.000 Kč. Hlavní část pojištění činí investice do fondů, která je 1.000 Kč měsíčně. Pojistnou smlouvu bych doporučil sjednat do věku klienta 60-ti let. Za tuto dobu investuje do pojištění celkovou částku 726.180 Kč. Při dožití věku 60-ti let mu Allianz pojišťovna, a.s. vyplátí částku 915.132 Kč. V tomto případě právě nastává výhodnost investičního životního pojištění, kdy je klient až do důchodového věku výhodně pojištěn a na konci smluvní doby je mu vyplacena vyšší suma, než která byla investována.

4.4 Modelový příklad č. 4 – Jaromír Starý

Zadání:

- důchodce
- věk - 65 let
- důchod – 7.000 Kč / měsíčně
- vlastní byt

Cíl: klient by rád ještě 6 let spořil 500 Kč měsíčně.

Finanční plán:

- penzijní připojištění (příloha č. 7)
- stavební spoření (příloha č. 8)

Na ukázce tohoto klienta bych rád porovnal šestiletou investici do stavebního spoření s šestiletou investicí do penzijního připojištění. Cílem tohoto srovnání je klientovi ukázat, že penzijní připojištění je výhodné i v období důchodu.

V příloze č. 7 jsem vytvořil simulaci na penzijní připojištění u Penzijního fondu Komerční banky, a.s. Pokud bude klient pravidelně spořit 500 Kč měsíčně, bude mu po 6 letech vyplaceno včetně státních podpor a zhodnocení 50. 939 Kč.

V příloze č. 8 jsem vytvořil simulaci na stavební spoření u Modré pyramidy stavební spořitelny, a.s. Pokud bude klient pravidelně spořit 500 Kč měsíčně, bude mu po 6 letech vyplaceno včetně státních podpor a zhodnocení 42. 025 Kč.

4.5 Modelový příklad č. 5 – Pavel Spořivý, Pavla Opatrná

Zadání:

- přítel, přítelkyně
- věk – Pavel 25 let, Pavla – 24 let
- svobodní, bezdětní
- platy:
 - on – 18.000 Kč / měsíc netto
 - ona – 15.000 Kč / měsíc netto
- měsíční náklady – 0 Kč
- bydlí každý sám u rodičů

Cíl: společné bydlení - byt v hodnotě cca 800.000 Kč, rekonstrukce 200.000 Kč

Finanční plán:

- Hypoúvěr Modré pyramidy, rozdělený na dvě smlouvy o stavebním spoření z důvodu vztahu přítel, přítelkyně, nikoli manželé. Cílová částka každé smlouvy 500.000 Kč (viz příloha č. 9)
- životní pojištění (viz příloha č. 10)

V příloze č. 9 jsem vytvořil simulaci úvěru ze stavebního spoření. V tomto případě bude nutné, aby každý z dvojice uzavřel smlouvu o stavebním spoření, jejíž cílová částka bude odpovídat polovině celkové investice. Simulaci jsem tedy vytvořil pro cílovou částku 500.000 Kč, obě smlouvy budou opět totožné.

Oba žadatele svým měsíčním příjmem, vlivem snížených požadavků na bonitu žadatele ze strany Modré pyramidy stavební spořitelny, a.s., splní požadavky na bonitu.

Úvěr bude zajištěn kupovanou nemovitostí.

Splátka Hypoúvěru činí pro každého 3.000 Kč. Pokud klienti dodrží minimální požadovanou splátku úvěru, bude úvěr splacen v roce 2029, tedy za cca 24 let. Klienti opět

mohou využít výhod stavebního spoření a jeho úvěrů, tedy státní podporu a možnost mimořádných splátek.

Pro klienty jsem v rámci finančního poradenství připravil návrh na životní pojištění. Toto pojištění bych doporučil vzhledem k závazku 500.000 Kč pro každého. V návrhu pojištění je klient pojištěn na 200.000 Kč pro případ smrti, až na 200.000 Kč pro případ úrazu a zároveň klient investuje 500 Kč měsíčně do fondů Allianz pojišťovny, a.s.

Tato pojistka je opět navržena tak, aby se klientovi po skončení pojištění investovaná suma vrátila.

V takto navrženém finančním plánu si klienti za měsíční investici 3.978 Kč splní sen vlastního bydlení a zároveň budou až do období důchodu výhodně pojištěni a následně na důchod zajištěni.

(zdroj: vlastní zpracování)

Modelový případ	Životní minimum	Příjem	Ručení	Cíl	Doporučení
1	9.580 Kč	23.500 Kč	jiná nemovitost	byt 4+1 - 1,2 mil. Kč, rekonstrukce - 300 tis. Kč, zajištění rodiny	Hypoúvěr Modré paramidy, Životní pojištění Allianz
2	7.250 Kč	40.000 Kč	budovaná nemovitost	rodinný dům - 3 mil. Kč, zajištění na stáří	Hypoúvěr Modré pyramidy, Penzijní připojištění KB
3	4.300 Kč	20.000 Kč	nespecifikov áno	naspořit peníze na nemovitost, možnost výhodné investice	Smlouva o stavebním spoření s možností výhodného úvěru, Životní pojištění Allianz s možností investování
4	4.300 Kč	7.000 Kč	nespecifikov áno	6 -ti leté výhodné spoření	Penzijní připojištění KB
5	4.300 Kč (každý)	18.000 Kč (on) 15.000 Kč (ona)	kupovaná nemovitost	společné bydlení v hodnotě 1 mil. Kč	Hypoúvěr Modré pyramidy, Životní pojištění Allianz

Tabulka 8 – Shrnutí modelových případů

5 Závěr a doporučení

Svoji diplomovou práci jsem zaměřil na možnosti investování volných peněžních prostředků se státní podporou na českém finančním trhu. Práci jsem rozdělil do pěti základních kapitol, které jsou dále členěny na jednotlivé podkapitoly.

V 1. kapitole jsem se soustředil na představení možnosti investování se státní podporou. Na českém finančním trhu má občan volbu investovat do stavebního spoření, penzijního připojištění či životního pojištění. Vzhledem ke své profesi jsem se soustředil na představení jednotlivých stavebních spořitelen, podnikajících na českém finančním trhu. Subjekty, zabývající se penzijním připojištěním a životním pojištěním, jsem pouze vyjmenoval, podrobně jsem se ale jejich představením nezabýval. K tomu, že jsem jednotlivé instituce zabývajícími se těmito produkty podrobně nepředstavil, jsem měl dva důvody. Podrobné představení by bylo pouze vyjmenování lehce získatelných údajů, které by zabraly příliš mnoho prostoru a já bych se nadále nemohl věnovat hlavnímu tématu, tedy možnosti a způsoby investování. Druhý důvod, který mě vedl k nepodrobnému představení jednotlivých subjektů je fakt, že právě stavební spořitelny, podnikající na českém finančním trhu, mají v zájmu konkurenceschopnosti uzavřeny partnerské smlouvy s jednotlivými institucemi, které nabízejí právě penzijní připojištění a životní pojištění. Představením stavebních spořitelen jsem tedy nepatrně představil i tyto instituce.

Ve druhé kapitole diplomové práce jsem rozebral druhy státních podpor v jednotlivých produktech. Státní podpory jsem mezi sebou nesrovnával, jelikož je velmi obtížné stanovit, která státní podpora je výhodnější či větší. Každý produkt obsahující státní podporu je sám o sobě specifický a má vždy specifický cíl. Produkt je potřeba nastavit tak, aby státní podpora byla v dané situaci maximální.

Třetí kapitolu jsem věnoval podrobnému představení společnosti Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s. Představil jsem chod společnosti, kde jsem se soustředil na pozici vedoucího obchodní skupiny, kterou toho času sám zastávám. Představil jsem vize společnosti a v neposlední řadě jsem odkryl osobní návrhy optimalizace podpory společnosti jednotlivých finančních poradců. V další části třetí kapitoly jsem popsal

produkty Modré pyramidy stavební spořitelny, a. s. a novinku na trhu v těchto produktech - finanční analýzu.

Čtvrtou kapitolu jsem věnoval praktickým případům. Kapitolu jsem rozdělil na 5 modelových příkladů, se kterými jsem se setkal v praxi a odkryl tak návrhy řešení pro jednotlivé klienty. Jednotlivé modelové příklady jsem zvolil tak, aby pokryly širokou poptávku zákazníků Modré pyramidy stavební spořitelny, a. s. Modely obsahují řešení životní situace pro mladý pár, starší manžele, důchodce, mladého jednotlivce a budoucí rodiny. U každé modelové situace jsem navrhl řešení zadané situace a vysvětlil jsem důvod mého návrhu.

Pátá kapitola obsahuje závěr a doporučení.

Cílem diplomové práce bylo seznámit čtenáře s trhem finančních produktů se specializací na produkty se státní podporou. Ukázat, že síla těchto produktů není pouze v omezeném zhodnocení vložené investice, ale že jejich působnost je daleko širší. Při správném nastavení produktů se státní podporou si klient splní životní sny, zajistí rodinu v produktivním životě a sám sebe v období důchodu. Základ je spolupráce s oblíbeným bankovním domem a kvalitní finanční analýza na začátku celoživotní spolupráce.

Bohužel se v minulých letech vžil do myšlení občanů názor, že stavební spoření je pouze výhodný způsob spoření na 5 let a že penzijní připojištění je podvod, kvůli kterému občanovi jeho naspořené prostředky nebudou zpětně vyplaceny (vlivem zkrachovalých penzijních fondů).

Úkolem bankovních institucí, především stavebních spořitelen, je dokázat občanovi, že stavební spoření a úvěr ze stavebního spoření je správnou volbou realizace životní investice v jakékoli výši. Názor, že stavební spoření a následně úvěr ze stavebního spoření je výhodný pouze do výše cílové částky 300.000 Kč, a pokud je potřeba vyšší investice, přichází na řadu hypotéka, se stavebním spořitelnám daří prostřednictvím svých nabídek úspěšně rozptýlit. Za všechny jmenujme Hypoúvěr Modré pyramidy stavební spořitelny, a. s. Dalším úkolem je pak občana přesvědčit, že penzijní připojištění je ta správná a dnes

již jistá volba, jak se zabezpečit na období odchodu do důchodu, především v této době, kdy se mluví o tom, zda dnešní třicátníci ještě nějaký důchod od státu dostanou.

Seznam použité literatury

Knihy:

- 1) Kohout, P.: Investiční strategie pro třetí tisíciletí. 1. vyd., Grada, Praha 2000
- 2) Kohout, P.: Peníze, výnosy a rizika: příručka investiční strategie. vyd. 1., Ekopress, Praha 1998
- 3) Zahradník, P.: Investiční možnosti individuálního investora: konfrontace možností osobních financí v podmínkách rozvinutého finančního trhu. Economia, Praha 1995.
- 4) Kolb, W. R.: Rodríguez, R. J.: Principles of Finance. D. C. Heath and Company, Massachusetts Toronto, 1999

Odborné časopisy:

- 1) Ekonom
- 2) Bankovníctví

Ostatní publikace:

- 1) Interní materiály MPSS, a. s.
- 2) Interní materiály BHW Bausparkasse AG – v německém jazyce

Přehled tabulek a organigram

Tabulka 1 – Přehled překlenovacích úvěrů ČMSS.....	27
Tabulka 2 – Zvláštní nabídka pro cílové skupiny	28
Tabulka 3 – Překlenovací úvěry SSČS.....	30
Tabulka 4 – Překlenovací úvěr MAXI TREND	30
Tabulka 5 – Přehled úrokových sazeb překlenovacích úvěrů	35
Tabulka 6 – Státní podpora v penzijním připojištění	38
Tabulka 7 – Životní minimum v ČR	62
Tabulka 8 – Shrnutí modelových případů	71
 Organigram společnosti Modrá pyramida stavební spořitelna, a. s.....	 43

Seznam příloh

PŘÍLOHA 1 – Předběžná kalkulace úvěru

PŘÍLOHA 2 – Nabídka pojištění GLOBALINVEST

PŘÍLOHA 3 – Předběžná kalkulace úvěru

PŘÍLOHA 4 – Předběžný výpočet dávky

PŘÍLOHA 5 – Předběžná kalkulace úvěru

PŘÍLOHA 6 – Nabídka pojištění GLOBALINVEST

PŘÍLOHA 7 – Předběžný výpočet dávky

PŘÍLOHA 8 – Simulace stavebního spoření

PŘÍLOHA 9 – Předběžná kalkulace úvěru

PŘÍLOHA 10 – Nabídka pojištění GLOBALINVEST